



Instituto de Beleza

Criar um novo negócio

Instituto de beleza localizado em imóvel em bairro com densidade de público feminino A e B, Cidade acima de 100.000 habitantes. Loja ou casa com 200 m2. Oferta verticalizada de produtos e serviços: Manicure, depilação, corte, escova coloração, entre outros. Além de alongamento e manutenção de alongamento, com portfólio de cabelos de 1a linha, que será um diferencial.



Informações do Plano de Negócio

Nome do projeto

Instituto de Beleza

Objetivo

Criar um novo negócio

Enquadramento Tributário

Empresa optante pelo Simples

Período de planejamento

3 anos

Porte da empresa

Pequena Empresa

Setor de atuação

Serviço.

Segmento(s)

Beleza.

Cidade

Uberlândia

Telefone

(99) 9 9999-9999

Contatos

@institutodebelezasebrae

Sócios



Jaqueline

Função: Dona do Instituto

Contato: (99) 9 9999-9999

Jaqueline é uma mulher forte, que busca uma vida melhor através de seu trabalho. Criar um Instituto de Beleza é um sonho, que vem aos poucos estudando e planejando para começar com todas as ferramentas a mão.

Instituto de Beleza

Criar um novo negócio

Relatório Geral

Segmentação de Mercado

Barbearia	
Variável 1	Variável 2
<p>Clientes assinantes</p> <p>clientes avulsos.</p>	<p>Clientes da região</p> <p>Clientes de longe.</p>

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados

<p>1º</p> <p>Clientes assinantes</p> <p>Clientes da região</p> <p>Recorrentes e que procuram qualidade próximo de casa.</p>	<p>Clientes assinantes</p> <p>Clientes de longe.</p> <p>Clientes recorrentes que vem pelo nosso diferencial.</p>
<p>clientes avulsos.</p> <p>Clientes da região</p> <p>3º</p> <p>Clientes não recorrentes, mas que gostam do serviço/estrutura. Clientes de menor poder aquisitivo.</p>	<p>clientes avulsos.</p> <p>Clientes de longe.</p> <p>4º</p> <p>Baixo poder aquisitivo, gosta da estrutura/serviço. Não corta tão seguido ou não tem tempo.</p>

Clientes assinantes Clientes da região	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	8
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	8
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	8
Média Geral	8

Clientes assinantes Clientes de longe.	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	8
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	8
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	8
Média Geral	8

clientes avulsos. Clientes da região	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	8
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	6
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	8
Média Geral	7

clientes avulsos. Clientes de longe.	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	8
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	6
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	8
Média Geral	7

Recorrência no Instituto

Variável 1

Vai ao salão toda semana

Vai no salão para ocasiões especiais

Variável 2

Gosta de experimentar novos serviços

Gosta dos serviços tradicionais

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados

1º

Vai ao salão toda semana

Gosta de experimentar novos serviços

2º

Vai ao salão toda semana

Gosta dos serviços tradicionais

3º

Vai no salão para ocasiões especiais

Gosta de experimentar novos serviços

4º

Vai no salão para ocasiões especiais

Gosta dos serviços tradicionais

Vai ao salão toda semana | Gosta de experimentar novos serviços

Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	8
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	10
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	10
Média Geral	9

Vai ao salão toda semana | Gosta dos serviços tradicionais

Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	10
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	8
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	9
Média Geral	9

Vai no salão para ocasiões especiais | Gosta de experimentar novos serviços

Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	8
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	10
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	8
Média Geral	9

Vai no salão para ocasiões especiais | Gosta dos serviços tradicionais

Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	10
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	6
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	7
Média Geral	8

Persona



Joana

28 anos, Advogada

Estado Civil: Solteiro

Escolaridade: Ensino Superior

Renda Mensal (R\$): 6000,00

Cidade: Uberlândia

Joana é uma mulher independente e bem resolvida. Ela valoriza a possibilidade de tomar suas próprias escolhas e comemora suas conquistas. Tem a autoestima elevada e não se preocupa em investir nas coisas que fazem se sentir bem.

"Eu sou mais eu!"

Hábitos e comportamentos

Como Joana gosta de se cuidar, ela tenta sempre conciliar o trabalho, com a academia e a paixão pela culinária saudável. Tira um tempo por dia para ficar com seu cachorro e sai sempre que pode com os amigos.

#expansiva
#decidida
#forte
#vaidosa

Fluência Digital

Usando computador



Usando smartphone



Usando aplicativos



Comprando pela internet



Redes Sociais



Rotina

Manhã

Acorda cedo e vai para academia. Fica boas 2 horas por lá, sem deixar o penteado se desfazer. Toma banho por lá mesmo e segue para o escritório. Joana trabalha em um ambiente mais sério e formal, que segue uma rotina bem regular.

Tarde

Faz suas refeições sempre no mesmo horário, com as marmitas que ela mesma prepara. Depois do almoço fica ansiosa para dar conta das tarefas planejadas e ainda sobrar tempo para aproveitar a noite, sem deixar pendências para o dia seguinte.

Noite

Chega em casa com saudade do Mama, seu cachorro. Passeia e brinca com ele e depois tira um momento para descansar e olhar as redes sociais. Gosta de acompanhar blogueiras de moda e desenvolvimento pessoal. Faz sua rotina de cuidados noturnos e dorme cedo para acordar bem disposta no outro dia.

Quem influencia

Família



Amigos



Colegas de trabalho



Especialistas



Avaliação de outros clientes



Mídia tradicional



Redes sociais utilizadas



Ganhos

- estar arrumada para seu emprego
- sentir mais forte e bonita
- auto cuidado

Desafios

- Tratamentos durarem pouco
- Tempo no salão

Reflexões

Dúvidas ou objeções

Aborrecimentos que devem ser evitados

Experiência ideal e como o negócio ajuda

Quanto tempo leva o serviço?

Prestar serviços mal feitos que farão com que Joana se sinta feia. Não ter horários no sábado para atendê-la.

Chegar cedo no salão, ter mais pessoas para conversar no ambiente, ser atendida por profissionais que passem segurança, sentir que está sendo mimada. Receber um café na entrada.



ariana

30 anos, enfermeira

Estado Civil: Casado

Renda Mensal (R\$): 2000,00

Escolaridade: Ensino Superior

Cidade: Salvador

ariana é uma mulher forte e super coração. Ela tem 2 filhos entrando na adolescência, e faz tudo por eles. A hora que ela vai ao Instituto é seu momento de descanso, e ela gosta de experimentar novidades que proporcionem relaxamento e aumentem sua auto estima, ela gosta de esta mudando visual constantemente

"Minha família é tudo!"

Hábitos e comportamentos

ariana vive na correria. Sai cedo para levar seus filhos na escola e vai ao trabalho. Ela tenta ir na academia, mas acaba desistindo a maioria dos dias. Ela almoça no restaurante fit ao lado do banco e gosta de tomar um sorvete no lanche da tarde. Sai do trabalho às 17h e fica por conta das crianças até dormirem, ajudando com as tarefas da escola ou brincando com eles.

#independente
#determinada
#dedicada
#amorosa

Fluência Digital

Usando computador



Usando smartphone



Usando aplicativos



Comprando pela internet



Redes Sociais



Rotina

Manhã

Acorda cedo, muito animada. Gosta de interagir com os filhos antes de tomar banho e levá-los a escola. Tem que se arrumar para o trabalho, mas as vezes não consegue como gostaria. Quando dá vai a academia e se arruma por lá, se deslocando em seguida para o trabalho.

Tarde

Almoça tarde e segue no trabalho.

Noite

Pega os meninos na escola e fica por conta deles até dormirem. Depois tira um tempinho para tomar um banho longo, ouvir uma música relaxante e recuperar as energias para o dia seguinte. Antes de dormir, gosta de ler algumas páginas de livros de romance.

Quem influencia

Família



Amigos



Colegas de trabalho



Especialistas



Avaliação de outros clientes



Mídia tradicional



Redes sociais utilizadas



Ganhos

- aumento da auto estima
- manter-se arrumada para seu ambiente de trabalho
- momento de auto cuidado
- relaxamento

Desafios

- tempo corrido
- medo de experimentar grandes mudanças estéticas

Reflexões

Dúvidas ou objeções

Gosta de saber o preço e opções de pagamento de tudo. Valoriza o serviço, mas gosta de sentir que o preço é justo.

Aborrecimentos que devem ser evitados

Criar um ambiente agitado demais, com muito barulho e conversa. Propor mudanças e procedimentos estéticos muito extremos.

Experiência ideal e como o negócio ajuda

Chega no salão e já é atendida rapidamente. A atendente a encaminha para dentro, para seu horário marcado com a manicure que está na hora. Toca uma música animada e suave. Ela relaxa o corpo na cadeira e fecha os olhos e respira. A profissional cuida para que ela se sinta bem atendida e fica de olho para levá-la para próxima marcação quando as unhas estão feitas.



Sergio Lumertz

32 anos, Advogado

Estado Civil: Casado

Escolaridade: Ensino Superior

Renda Mensal (R\$): 10000,00

Cidade: Porto Alegre

Homem moderno, cuida da aparência com frequência. Gosta de praticidade por ter pouco tempo, acha genial poder comprar roupas, ter um espaço para tomar um café e trabalhar e cuidar da aparência ao mesmo tempo. Gosta de praia, futebol e reunir os amigos para um churrasco.

"Positividade e paz."

Hábitos e comportamentos

Adora se cuidar, tem hábitos e uma alimentação saudável, ama fazer yoga e meditação.

Fluência Digital

Usando computador

Usando smartphone

Usando aplicativos

Comprando pela internet



Redes Sociais



Rotina

Manhã

Acorda cedo, toma café da manhã, vai a academia e depois vai trabalhar.

Tarde

Trabalho.

Noite

Geralmente fica em casa com a família, as vezes joga futebol. Aos finais de semana sempre sai para jantar.

Quem influencia

Família



Amigos



Colegas de trabalho



Especialistas



Avaliação de outros clientes



Mídia tradicional



Redes sociais utilizadas



Ganhos

- Local onde possa tomar um café e trabalhar.
- local onde possa se reunir com clientes e amigos.
- Corte e barba de qualidade.
- Comodidades
- Estética e moda masculina no mesmo lugar.

Desafios

- Perda de tempo.
- Serviço e atendimento de baixa qualidade.

Reflexões

Dúvidas ou objeções

Aborrecimentos que devem ser evitados

Experiência ideal e como o negócio ajuda

Entrega o que promete.

Desistir

Ambiente e serviço de qualidade e que proporcione momentos de relaxamento.

Jornada do Cliente

Persona do Negócio



Joana

28 anos, Advogada

Joana é uma mulher independente e bem resolvida. Ela valoriza a possibilidade de tomar suas próprias escolhas e comemora suas conquistas. Tem a autoestima elevada e não se preocupa em investir nas coisas que fazem se sentir bem.



Ganhos

estar arrumada para seu emprego
sentir mais forte e bonita
auto cuidado


Desafios

Tratamentos durarem pouco
Tempo no salão

Antes


	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Descoberta	Descobrir um novo salão no bairro que mora	Cliente busca na internet novos endereços.	Internet	 Neutro	
Consideração	Ver o que cada empresa oferece	Entrar em contato com os salões e ver nas redes sociais o que cada um oferece	Redes sociais e telefone	 Satisfeito	Deixar mais clara a comunicação da empresa sobre seus serviços, preços e agendamentos.
Decisão	Marcar um atendimento	Dentre as opções escolher o melhor, e ligar para marcar um horário	Telefone e Aplicativo de mensagem	 Entusiasmado	Atendimento rápido, e confirmação do horário por mensagem, com mensagem acolhedora para o cliente, abrindo o canal de comunicação.

Durante

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Compra e pagamento	Pagar pelo serviço	Ir até a recepção do Instituto e pagar pelo serviço. Verifica o preço e as opções de pagamento.	Presencial	 Neutro	Deixar os valores e formas de pagamento claras na recepção
Entrega	Uso do serviço - manicure	Passar pelo atendimento da manicure	Presencial	 Satisfeito	

Depois

Lealdade e advocacia

Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Comentar para amigas	Compartilhar a experiência do salão e a nova descoberta do lugar que fica perto da sua casa, tem preço dentro do esperado e com atendimento excelente.	Presencial e nos aplicativos de mensagem	 Entusiasmado	

Proposta de Valor

Persona do Negócio



Joana

28 anos, Advogada

Joana é uma mulher independente e bem resolvida. Ela valoriza a possibilidade de tomar suas próprias escolhas e comemora suas conquistas. Tem a autoestima elevada e não se preocupa em investir nas coisas que fazem se sentir bem.

Ganhos

estar arrumada para seu emprego
sentir mais forte e bonita
auto cuidado

Desafios

Tratamentos durarem pouco
Tempo no salão

Valores Percebidos pela Persona

Valor	Formas entrega
Preço razoável	Comparado com o preço de mercado, Margem justa de lucro
Qualidade	Uso de produtos de marcas com qualidade, Profissionais capacitados

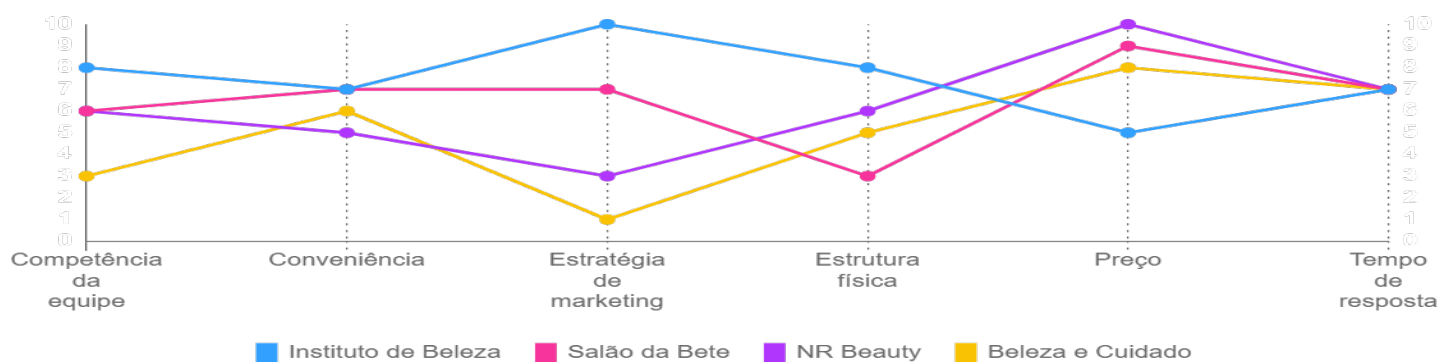
Valor	Formas entrega
Expansão da rede de relacionamento	Ambiente que contribui para socialização
Diversão e entretenimento	Ambiente descontraído
Bem-estar	Serviços de auto cuidado momentos de relaxamento durante os atendimentos
Afiliação e pertencimento a grupos	Ambiente que contribui para socialização

Entregas Essenciais
Ambiente que contribui para socialização, Serviços de auto cuidado e Massagens e momentos de relaxamento durante os atendimentos.

Análise de Concorrência

Atributos Avaliados	Instituto de Beleza	Salão da Bete	NR Beauty	Beleza e Cuidado
Competência da equipe	8	6	6	3
Conveniência	7	7	5	6
Estratégia de marketing	10	7	3	1
Estrutura física	8	3	6	5
Preço	5	9	10	8
Tempo de resposta	7	7	7	7
Média Geral	8	7	6	5

Avaliação das Pontuações



Altos e Baixos

Forças do negócio frente à concorrência

Competência da equipe, Conveniência, Estratégia de marketing, Estrutura física, Preço e Tempo de resposta

Fraquezas do negócio frente à concorrência

Destaque do Negócio

Atributo em que seu negócio mais se destaca

Estratégia de marketing

Quadro de Experimentação



Aumentaremos a recorrência dos clientes se tivermos um cartão fidelidade, em que os clientes receberão um selo a cada visita no Instituto, ganhando um atendimento gratuito quando complementar 10.

Status:	Nível de Incerteza:	Nível de Importância:	Tema da Hipótese:
Validado	Alto	Alto	Cliente

Experimento

Como testar?

Dar o cartão fidelidade para as clientes do salão por um mês, e testar se houve o aumento dos atendimentos no mês seguinte.

Com quem testar?



Jose

Critérios de Validação

Recorrência de visitas totais no mês dos clientes impactados aumentar 20%.

Aprendizado

As clientes se sentiram motivadas e satisfeitas, principalmente as que já tinham uma rotina mais extensa no salão (semanal ou quinzenal). 70% delas agendaram pelo menos um atendimento a mais no mês.



Se tivermos mais uma cadeira no Instituto, podemos começar o serviço de aluguel de cadeira para cabeleiros.

Status:	Nível de Incerteza:	Nível de Importância:	Tema da Hipótese:
Invalidado	Muito Alto	Alto	Outros

Experimento

Como testar?

Ajustar o espaço do salão para acrescentar mais uma cadeira. Divulgar nas redes sociais e em grupos de cabeleiros da cidade que a cadeira está disponível para aluguel por hora.

Critérios de Validação

Tivermos o retorno financeiro de 80% dos horários da nova cadeira.

Aprendizado

Precisamos de uma divulgação mais extensa para preencher os horários. O retorno pode ser maior se o aluguel da cadeira for feito por mês, e não por hora.

H3

Aumentar o horário de atendimento do salão, fechando uma hora mais tarde, fará com que a receita mensal aumente em 10%.

Status:	Nível de Incerteza:	Nível de Importância:	Tema da Hipótese:
Não testada	Muito Baixo	Alto	Receitas

Canais de Aquisição

Avaliação de Canais

Canal de Aquisição	Atratividade	Alcance Esperado	Cliente	Relacionamento	Viabilidade	Média Geral
Comunidade	10	10	9	7	9	9
Publicidade em Redes Sociais	7	9	5	7	7	7
Acordos e Parcerias	8	9	5	5	6	7
Publicidade Tradicional	6	8	6	4	4	6
Eventos	8	7	5	3	9	6
Plataformas Existentes	6	3	7	3	5	5

Canais de Tração

Comunidade, Publicidade em Redes Sociais, Acordos e Parcerias

Experimentos

Comunidade

Ticket Médio: R\$ 113,33

Custo de Aquisição de Cliente (CAC): R\$ 6,67

Como testar?

- Mapear grupos dos bairros em volta do Instituto (corrida, ajuda social, associação de bairro, de mães...) pela internet, aplicativos de mensagem ou nos ambientes abertos do bairro. - Participar das atividades do grupo para criar uma relação de proximidade com os participantes. - Dar desconto de 10% para todos que participam dos grupos, e mais 10% para aqueles que levarem uma amiga para o Instituto em no máximo 1 mês. - Imprimir cartão do desconto na gráfica

Com quem testar?



Jose

Período de teste

Início: 29/09/2021

Término: 29/10/2021

Investimento

R\$ 100,00

Clientes obtidos

15

Receita gerada

R\$ 1.700,00

Aprendizado

O contato precisa ser um pouco mais extenso antes de fazer ações de venda em comunidade. Algumas pessoas se demonstraram empolgadas em conhecer a novidade, mas outras se sentiram incomodadas com a abordagem, ou demonstraram satisfação com o salão que já frequentam. Testar novamente o experimento.

Publicidade em Redes Sociais

Ticket Médio:
R\$ 400,00

Custo de Aquisição de Cliente (CAC):
R\$ 78,95

Como testar?

- Criar 10 posts da campanha "Semana das mechas" no Instituto - Programar os anúncios no Facebook - Acompanhar o desenvolvimento - Verificar se o atendimento aos clientes está eficiente

Com quem testar?



Joana

Período de teste

Início: 29/09/2021

Término: 12/10/2021

Investimento

R\$ 1.500,00

Clientes obtidos

19

Receita gerada

R\$ 7.600,00

Aprendizado

Foi um sucesso. As fotos das clientes que já fizeram mechas chamou muita atenção, e as mesmas acabaram vendo a propaganda e fazendo propaganda para as amigas.

Como testar?

- Listar blogueiras de moda e bem estar que morem na mesma cidade do Instituto. - Entrar em contato perguntando seus valores para fazer uma publicação do salão. - Escolher 2 para testar. - Preparar o salão para receber os clientes com o serviço ofertado na publicação.

Com quem testar?



Joana

Período de teste

Início: 29/09/2021

Término: 29/10/2021

Investimento

R\$ 4.000,00

Clientes obtidos

20

Receita gerada

R\$ 6.000,00

Aprendizado

O número de contato foi muito grande, mas a conversão não. Precisaríamos escolher uma blogueira um pouco mais alinhada com nosso público.

Funil de Vendas

Topo do Funil

Ação de Venda	Orçamento Investido (R\$)	Pessoas Alcançadas com a Ação	Pessoas Chamadas para a Ação	Custo de Aquisição de Cliente (R\$)	Taxa de Conversão (%)
Campanha por app de mensagem	500,00	3000	300	1.67	0.10
Consolidado	500,00	3000	300	1.67	0.10

Gatilhos de passagem

Campanha por app de mensagem

1. responder a mensagem

Meio do Funil

Chegaram da etapa anterior: 300 pessoas

Ação de Venda	Orçamento Investido (R\$)	Pessoas Alcançadas com a Ação	Pessoas Chamadas para a Ação	Custo de Aquisição de Cliente (R\$)	Taxa de Conversão (%)
Comunicação das promoções do mês	200,00	300	70	2.86	0.23
Consolidado	200,00	300	70	2.86	0.23

Gatilhos de passagem

Fundo do Funil

Chegaram da etapa anterior: 70 pessoas

Ação de Venda	Orçamento Investido (R\$)	Pessoas Alcançadas com a Ação	Pessoas Chamadas para a Ação	Custo de Aquisição de Cliente (R\$)	Taxa de Conversão (%)
Contato telefônico	20,00	40	18	1.11	0.45
Consolidado	20,00	40	18	1.11	0.45

Gatilhos de passagem

Contato telefônico

1. Marcar horário

Análise

Efetivaram/realizaram a compra:

18 pessoas

Custo Total de Aquisicao de Pessoas:

R\$ 40,00

Taxa Total de Conversão:

0.26 %

Percentual de Pessoas que fizeram a Conversão

De 3000 pessoas que estão no Topo do Funil, 300 (10.0%) pessoas passam para o Meio do Funil



De 300 pessoas que estão no Meio do Funil, 70 (23.3%) pessoas passam para o Fundo do Funil



De 70 pessoas que estão no Fundo do Funil, 18 (25.7%) pessoas efetivam a compra



Percentual de Pessoas que passaram pelas Etapas do Funil

3000 pessoas interagem com seu negócio



De 3000 pessoas que estão conhecendo seu produto ou serviço, 300 pessoas (10.0%) buscam mais informações sobre sua solução



De 300 interessadas no seu produto ou serviço, 70 pessoas (2.3%) estão dispostas a comprar de você



De 70 pessoas que são potenciais clientes, 18 pessoas (0.6%) realizaram a compra



■ Chegaram ao Funil ■ Topo do Funil ■ Meio do Funil ■ Fundo do funil

Investimento fixo

Descrição	Quant.	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
Ar condicionado	1	8.249,00	8.249,00	23.17
Cadeira fixa branca	1	1.322,10	1.322,10	3.71
Cadeira para manicure	2	670,00	1.340,00	3.76
Cadeira para recepção	1	200,00	200,00	0.56
Cadeira reclinável	2	1.618,00	3.236,00	9.09
Carrinho água	1	520,00	520,00	1.46
Carrinho auxiliar	2	679,00	1.358,00	3.81
Console espelho	2	539,00	1.078,00	3.03
Esmalteira	2	245,00	490,00	1.38
Expositor armário e nichos brancos	2	499,00	998,00	2.80
Impressora multifuncional	1	1.190,00	1.190,00	3.34
Kit emissão de cupom fiscal	1	1.200,00	1.200,00	3.37
Kit para sala de depilação	1	1.700,00	1.700,00	4.78
Lavatório com porta shampoo	2	849,00	1.698,00	4.77
Notebook administrativo financeiro	1	3.000,00	3.000,00	8.43
Notebook para recepção	1	3.000,00	3.000,00	8.43
Poltrona para alongamento	1	800,00	800,00	2.25
Smartphone	2	889,00	1.778,00	4.99
Sofá para recepção	1	1.500,00	1.500,00	4.21
Som ambiente	1	946,00	946,00	2.66
Total			35.603,10	100.00

Investimento pré-operacional

Descrição	Valor total (R\$)	%
Criação e registro da marca	2.000,00	6.17
Gastos de legalização	1.200,00	3.70
Marketing para inauguração	2.000,00	6.17
Projeto arquitetônico e de decoração	3.000,00	9.26
Reformas e obras	20.000,00	61.73
Taxas e licenças	600,00	1.85
Treinamento da equipe	2.000,00	6.17
Uniformes e crachás	1.600,00	4.94
Total	32.400,00	100.00

Estoque Inicial

Descrição	Quant.	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
Cabelo brasileiro escuro	150	15,45	2.317,50	17.41
Cabelo brasileiro louro	150	17,50	2.625,00	19.72
Cabelo sul premium	100	26,25	2.625,00	19.72
Cabelo sul tradicional	150	17,50	2.625,00	19.72
Condicionador 1 litro	2	72,00	144,00	1.08
Condicionador 200ml	5	51,00	255,00	1.92
Escovas	3	52,00	156,00	1.17
Fita adesiva para aplicação de cabelo	2	480,00	960,00	7.21
Leave-in 120ml	9	49,00	441,00	3.31
Mascara de hidratação	6	69,00	414,00	3.11
Removedor fita adesiva	7	29,90	209,30	1.57
Shampoo cabelos mistos e oleosos 1L	2	58,00	116,00	0.87
Shampoo cabelos mistos e oleosos 250 ml	4	46,00	184,00	1.38
Shampoo cabelos normais e secos 1L	1	58,00	58,00	0.44
Shampoo cabelos normais e secos 250ml	4	46,00	184,00	1.38
Total			13.313,80	100.00

Capital de Giro

Prazos Médios de Recebimento

Prazo	Média ponderada (dias)	%
À vista	0	30.00
30 dias	21	70.00
Total	21	100.00

Prazos Médios de Pagamento

Prazo	Média ponderada (dias)	%
30 dias	22.5	75.00
45 dias	6.75	15.00
60 dias	6	10.00
Total	35.25	100.00

Resultados

Ciclo Financeiro	0.75 dia
Prazo Médio de Estoque	15 dias
Prazo Médio de Recebimento	21 dias
Prazo Médio de Pagamento	35.25 dias

Giro de Caixa Anual	480.00 dias
----------------------------	--------------------

Necessidade de Capital de Giro	R\$ 11.261,23
Desembolso Anual	R\$ 605.390,51
Reserva Financeira	R\$ 10.000,00

Investimento Total

Aplicação de Recursos

Fontes de Recursos

Descrição	Valor (R\$)	%
Jaqueline	50.000,00	100.00 %
Total	50.000,00	100.00

Total dos investimentos

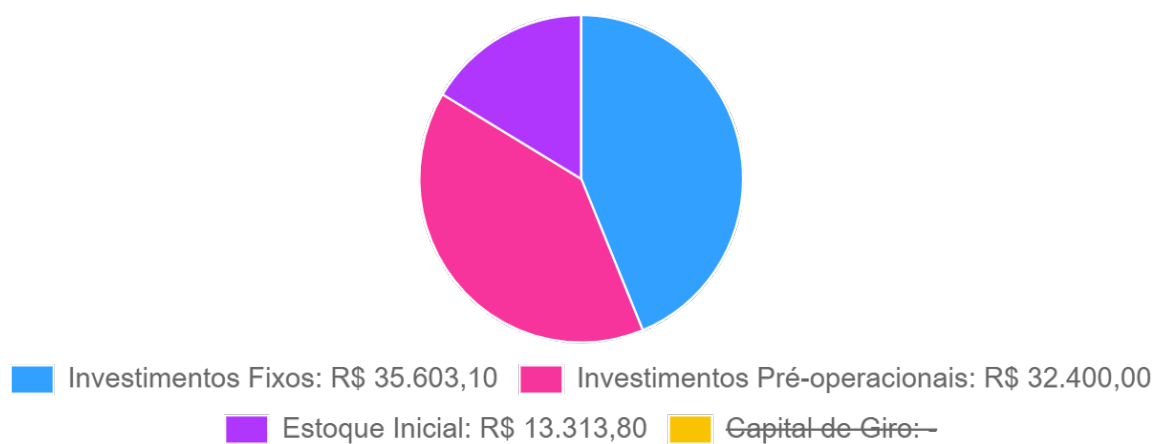
Descrição	Valor (R\$)	%
Investimentos fixos	35.603,10	38.46
Investimentos pré-operacionais	32.400,00	35.00
Estoque inicial	13.313,80	14.38
Capital de giro	11.261,23	12.16
Total	92.578,13	100.00

Total das fontes de recursos

Descrição	Valor (R\$)	%
Fontes de recurso próprio	50.000,00	54.01
Fontes de recurso de terceiros	42.578,13	45.99
Total	92.578,13	100.00

Gráficos

Aplicação de Recursos



Fontes de Recursos



Produtos e Serviços

Descrição	Categoria	Preço de Venda (R\$)
Alongamento com cabelo brasileiro claro	Revenda	3.970,00
Alongamento com cabelo escuro	Revenda	3.760,00
Alongamento com cabelo sul	Revenda	4.536,00
Alongamento com cabelo sul premium	Revenda	5.560,00
Coloração	Serviço	200,00
Condicionador 200ml	Revenda	102,00
Corte	Serviço	80,00
Depilação axilas	Serviço	30,00
Depilação buço	Serviço	25,00
Depilação meia perna	Serviço	40,00
Depilação perna inteira	Serviço	60,00
Depilação virilha	Serviço	50,00
Escova	Serviço	70,00
Hidratação	Serviço	110,00
Lavagem cabelo	Serviço	22,00
Leave-in 120ml	Revenda	98,00
Manicure	Serviço	30,00
Manutenção de alongamento	Serviço	440,00
Máscara de hidratação cuidados intensos	Revenda	138,00
Mechas	Serviço	400,00
Pedicure	Serviço	30,00
Penteado	Serviço	150,00
Recolocação de fita	Serviço	150,00
Reconstrução capilar	Serviço	231,00
Refabricar fita	Serviço	660,00
Retirar alongamento	Serviço	88,00
Shampoo para cabelos mistos e oleosos 1L	Revenda	116,00
Shampoo para cabelos mistos e oleosos 250ml	Revenda	92,00

Descrição	Categoria	Preço de Venda (R\$)
Shampoo para cabelos normais e secos 1L	Revenda	116,00
Shampoo para cabelos normais e secos 250ml	Revenda	92,00

Receita

Descrição	Categoria	Quant.	Preço de venda (R\$)	Valor total	%
Alongamento com cabelo brasileiro claro	Produto de revenda	1	3.970,00	3.970,00	6.99
Alongamento com cabelo escuro	Produto de revenda	1	3.760,00	3.760,00	6.62
Alongamento com cabelo sul	Produto de revenda	1	4.536,00	4.536,00	7.99
Alongamento com cabelo sul premium	Produto de revenda	1	5.560,00	5.560,00	9.79
Coloração	Serviço	3	200,00	600,00	1.06
Condicionador 200ml	Produto de revenda	5	102,00	510,00	0.90
Corte	Serviço	88	80,00	7.040,00	12.40
Depilação axilas	Serviço	10	30,00	300,00	0.53
Depilação buço	Serviço	15	25,00	375,00	0.66
Depilação meia perna	Serviço	18	40,00	720,00	1.27
Depilação perna inteira	Serviço	25	60,00	1.500,00	2.64
Depilação virilha	Serviço	20	50,00	1.000,00	1.76
Escova	Serviço	20	70,00	1.400,00	2.47
Hidratação	Serviço	22	110,00	2.420,00	4.26
Lavagem cabelo	Serviço	40	22,00	880,00	1.55
Leave-in 120ml	Produto de revenda	3	98,00	294,00	0.52
Manicure	Serviço	150	30,00	4.500,00	7.93
Manutenção de alongamento	Serviço	5	440,00	2.200,00	3.88
Máscara de hidratação cuidados intensos	Produto de revenda	10	138,00	1.380,00	2.43
Mechas	Serviço	10	400,00	4.000,00	7.04
Pedicure	Serviço	130	30,00	3.900,00	6.87
Penteado	Serviço	5	150,00	750,00	1.32
Recolocação de fita	Serviço	2	150,00	300,00	0.53
Reconstrução capilar	Serviço	3	231,00	693,00	1.22
Refabricar fita	Serviço	3	660,00	1.980,00	3.49
Retirar alongamento	Serviço	2	88,00	176,00	0.31
Shampoo para cabelos mistos e oleosos IL	Produto de revenda	4	116,00	464,00	0.82

Descrição	Categoria	Quant.	Preço de venda (R\$)	Valor total	%
Shampoo para cabelos mistos e oleosos 250ml	Produto de revenda	7	92,00	644,00	1.13
Shampoo para cabelos normais e secos 1L	Produto de revenda	4	116,00	464,00	0.82
Shampoo para cabelos normais e secos 250ml	Produto de revenda	5	92,00	460,00	0.81
Total			-	56.776,00	100.00

Projeção da Receita

Tipo de projeção: Inserir taxa de crescimento

Totais mensais

Taxa ao mês (%) para os 12 meses iniciais: 0%

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	56.776,00
Mês 2	56.776,00
Mês 3	56.776,00
Mês 4	56.776,00
Mês 5	56.776,00
Mês 6	56.776,00
Mês 7	56.776,00
Mês 8	56.776,00
Mês 9	56.776,00
Mês 10	56.776,00
Mês 11	56.776,00
Mês 12	56.776,00

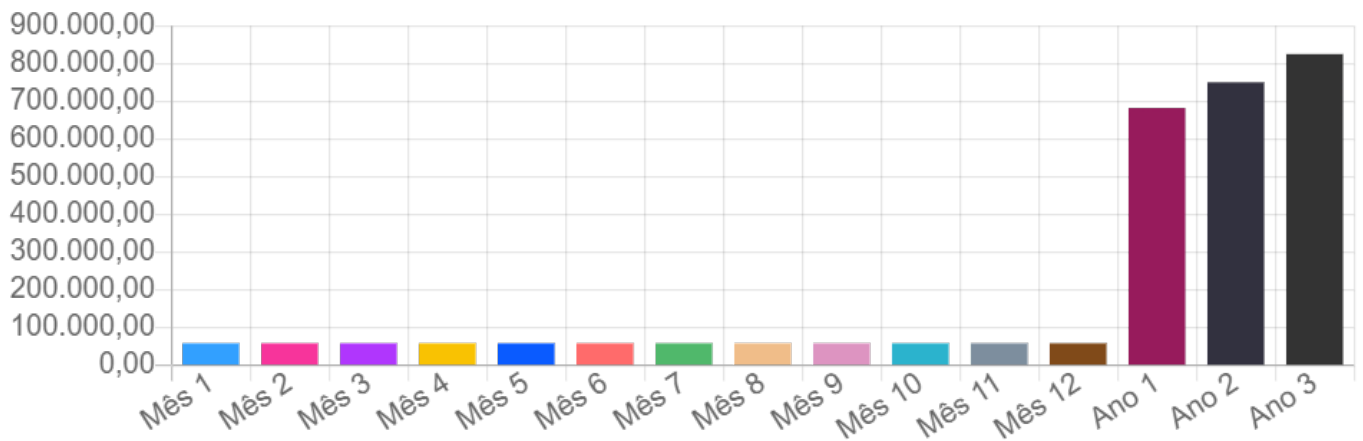
Totais anuais

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano: 10%

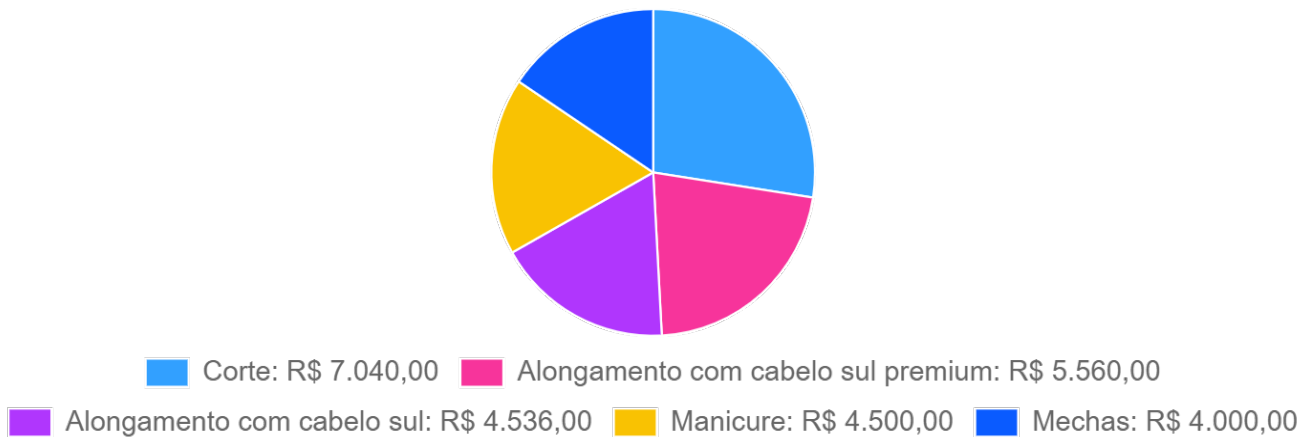
Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	681.312,00
Segundo Ano	749.443,20
Terceiro Ano	824.387,52

Gráficos

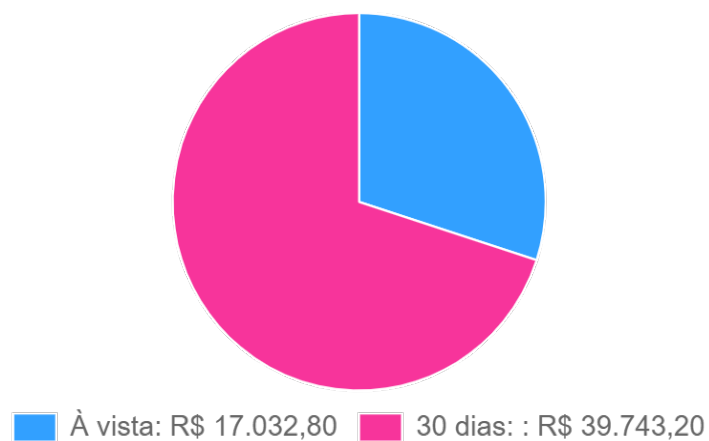
Evolução da receita



Top 5 Geração de receita: Produtos e Serviços



Receita de acordo com parcelamento



Custos dos Produtos e Serviços

Produtos de Revenda

Descrição	Valor de aquisição (R\$)	Preço de venda (R\$)
Alongamento com cabelo brasileiro claro	1.900,00	3.970,00
Alongamento com cabelo escuro	1.800,00	3.760,00
Alongamento com cabelo sul	2.200,00	4.536,00
Alongamento com cabelo sul premium	2.700,00	5.560,00
Condicionador 200ml	51,00	102,00
Leave-in 120ml	49,00	98,00
Máscara de hidratação cuidados intensos	69,00	138,00
Shampoo para cabelos mistos e oleosos 1L	58,00	116,00
Shampoo para cabelos mistos e oleosos 250ml	46,00	92,00
Shampoo para cabelos normais e secos 1L	46,00	116,00
Shampoo para cabelos normais e secos 250ml	58,00	92,00

Serviços

Coloração					Preço de venda: R\$ 200,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Kit coloração	1	porção	40,00	100,00	R\$40,00
Total				100	40,00

Corte					Preço de venda: R\$ 80,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Kit para lavar, enxaguar e acabamento	1	porção	10,00	100,00	R\$10,00
Total				100	10,00

Depilação axilas					Preço de venda: R\$ 30,00
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Cera e papel	1	porção	6,00	100,00	R\$6,00
Total				100	6,00

Depilação buço					Preço de venda: R\$ 25,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Cera e papel	1	porção	5,00	100.00	R\$5.00	
Total				100	5,00	

Depilação meia perna					Preço de venda: R\$ 40,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Cera e papel	1	porção	8,00	100.00	R\$8.00	
Total				100	8,00	

Depilação perna inteira					Preço de venda: R\$ 60,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Cera e papel	1	porção	12,00	100.00	R\$12.00	
Total				100	12,00	

Depilação virilha					Preço de venda: R\$ 50,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Cera e papel	1	porção	10,00	100.00	R\$10.00	
Total				100	10,00	

Escova					Preço de venda: R\$ 70,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Kit para escova capilar	1	porção	15,00	100.00	R\$15.00	
Total				100	15,00	

Hidratação					Preço de venda: R\$ 110,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Kit para hidratação	1	porção	30,00	100.00	R\$30.00	
Total				100	30,00	

Lavagem cabelo					Preço de venda: R\$ 22,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Shampoo e creme	1	porção	4,50	100.00	R\$4.50	
Total				100	4,50	

Manicure					Preço de venda: R\$ 30,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Kit removedor, base e esmalte	1	porção	6,00	100.00	R\$6.00	
Total				100	6,00	

Manutenção de alongamento					Preço de venda: R\$ 440,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Kit para manutenção e alongamentos	1	porção	90,00	100.00	R\$90.00	
Total				100	90,00	

Mecchas					Preço de venda: R\$ 400,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Kit para mechas	1	porção	80,00	100.00	R\$80.00	
Total				100	80,00	

Pedicure					Preço de venda: R\$ 30,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Kit removedor, base, esmalte	1	porção	6,00	100.00	R\$6.00	
Total				100	6,00	

Penteado					Preço de venda: R\$ 150,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Kit profissional	1	porção	30,00	100.00	R\$30.00	
Total				100	30,00	

Recolocação de fita					Preço de venda: R\$ 150,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Fita	1	porção	20,00	100.00	R\$20.00	
Total				100	20,00	

Reconstrução capilar					Preço de venda: R\$ 231,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Kit profissional para reconstrução	1	porção	50,00	100.00	R\$50.00	
Total				100	50,00	

Refabricar fita					Preço de venda: R\$ 660,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Kit para reaplicação de fita	1	porção	80,00	100.00	R\$80.00	
Total				100	80,00	

Retirar alongamento					Preço de venda: R\$ 88,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Removedor capilar	1	porção	14,00	100.00	R\$14.00	
Total				100	14,00	

Custo dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos

Descrição	Custo un. (R\$)	Quant.	Custo total (R\$)	%
Alongamento com cabelo brasileiro claro	1.900,00	1	1.900,00	11.06
Alongamento com cabelo escuro	1.800,00	1	1.800,00	10.48
Alongamento com cabelo sul	2.200,00	1	2.200,00	12.81
Alongamento com cabelo sul premium	2.700,00	1	2.700,00	15.72
Coloração	40,00	3	120,00	0.70
Condicionador 200ml	51,00	5	255,00	1.48
Corte	10,00	88	880,00	5.12
Depilação axilas	6,00	10	60,00	0.35
Depilação buço	5,00	15	75,00	0.44
Depilação meia perna	8,00	18	144,00	0.84
Depilação perna inteira	12,00	25	300,00	1.75
Depilação virilha	10,00	20	200,00	1.16
Escova	15,00	20	300,00	1.75
Hidratação	30,00	22	660,00	3.84
Lavagem cabelo	4,50	40	180,00	1.05
Leave-in 120ml	49,00	3	147,00	0.86
Manicure	6,00	150	900,00	5.24
Manutenção de alongamento	90,00	5	450,00	2.62
Máscara de hidratação cuidados intensos	69,00	10	690,00	4.02
Mechas	80,00	10	800,00	4.66
Pedicure	6,00	130	780,00	4.54
Penteado	30,00	5	150,00	0.87
Recolocação de fita	20,00	2	40,00	0.23
Reconstrução capilar	50,00	3	150,00	0.87
Refabricar fita	80,00	3	240,00	1.40
Retirar alongamento	14,00	2	28,00	0.16
Shampoo para cabelos mistos e oleosos 1L	58,00	4	232,00	1.35
Shampoo para cabelos mistos e oleosos 250ml	46,00	7	322,00	1.87

Descrição	Custo un. (R\$)	Quant.	Custo total (R\$)	%
Shampoo para cabelos normais e secos 1L	46,00	4	184,00	1.07
Shampoo para cabelos normais e secos 250ml	58,00	5	290,00	1.69
Total			17.177,00	100.00

Projeção do Custo de Mercadoria Vendida

Tipo de projeção: Inserir taxa de crescimento

Totais mensais

Taxa ao mês (%) para os 12 meses iniciais: 0%

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	17.177,00
Mês 2	17.177,00
Mês 3	17.177,00
Mês 4	17.177,00
Mês 5	17.177,00
Mês 6	17.177,00
Mês 7	17.177,00
Mês 8	17.177,00
Mês 9	17.177,00
Mês 10	17.177,00
Mês 11	17.177,00
Mês 12	17.177,00

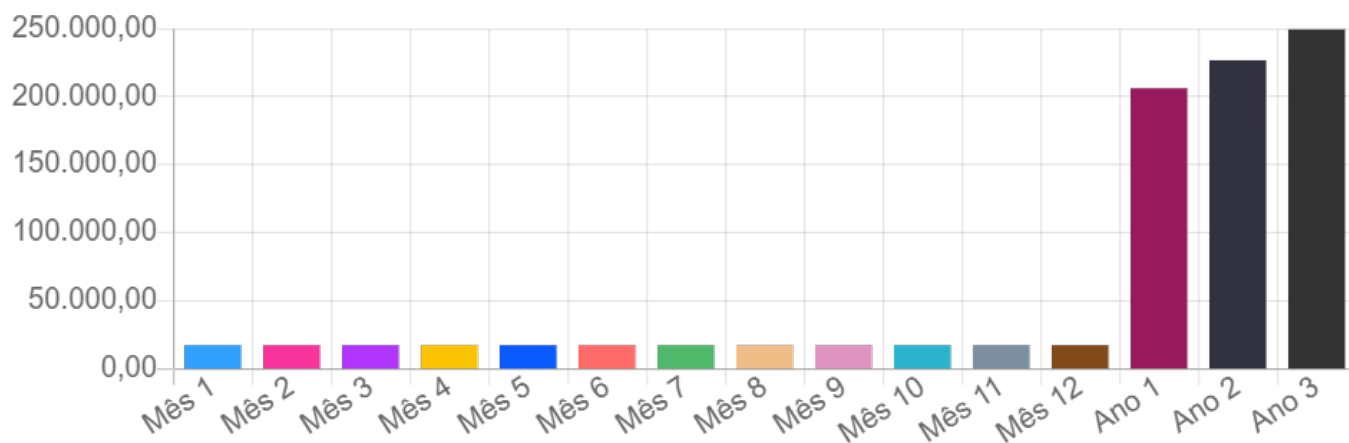
Totais anuais

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano: 10%

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	206.124,00
Segundo Ano	226.736,40
Terceiro Ano	249.410,04

Gráfico

Evolução do Resultado Operacional



Custos Variáveis

Descrição	Receita (R\$)	Percentual (%)	Total (R\$)
Comissões	56.776,00	15.00	8.516,40
Previsão de inadimplência	56.776,00	0.50	283,88
Propaganda	56.776,00	2.00	1.135,52
Taxas de cartões	56.776,00	2.00	1.135,52
Total			11.071,32

Impostos

Descrição	Receita (R\$)	Percentual (%)	Total (R\$)
Simples	56.776,00	9.42	5.348,299
Total			5.348,299

Projeção dos Custos Variáveis

Tipo de projeção: Inserir taxa de crescimento

Totais mensais

Taxa ao mês (%) para os 12 meses iniciais: 0%

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	16.419,619
Mês 2	16.419,619
Mês 3	16.419,619
Mês 4	16.419,619
Mês 5	16.419,619
Mês 6	16.419,619
Mês 7	16.419,619
Mês 8	16.419,619
Mês 9	16.419,619
Mês 10	16.419,619
Mês 11	16.419,619
Mês 12	16.419,619

Totais anuais

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano: 10%

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	197.035,43
Segundo Ano	216.738,973
Terceiro Ano	238.412,871

Depreciação

Descrição	Vida útil	Val. residual (R\$)	Val. total (R\$)	Depreciação anual (R\$)	Depreciação mensal (R\$)
Ar condicionado	10 anos	7.424,10	8.249,00	82,49	6,874
Cadeira fixa branca	10 anos	1.189,89	1.322,10	13,221	1,102
Cadeira para manicure	10 anos	500,00	1.340,00	84,00	7,00
Cadeira para recepção	10 anos	40,00	200,00	16,00	1,333
Cadeira reclinável	10 anos	500,00	3.236,00	273,60	22,80
Carrinho água	10 anos	250,00	520,00	27,00	2,25
Carrinho auxiliar	10 anos	200,00	1.358,00	115,80	9,65
Console espelho	10 anos	494,00	1.078,00	58,40	4,867
Esmalteira	10 anos	320,00	490,00	17,00	1,417
Expositor armário e nichos brancos	10 anos	600,00	998,00	39,80	3,317
Impressora multifuncional	5 anos	300,00	1.190,00	178,00	14,833
Kit emissão de cupom fiscal	10 anos	300,00	1.200,00	90,00	7,50
Kit para sala de depilação	10 anos	300,00	1.700,00	140,00	11,667
Lavatório com porta shampoo	10 anos	500,00	1.698,00	119,80	9,983
Notebook administrativo financeiro	5 anos	1.500,00	3.000,00	300,00	25,00
Notebook para recepção	5 anos	1.500,00	3.000,00	300,00	25,00
Poltrona para alongamento	10 anos	160,00	800,00	64,00	5,333
Smartphone	5 anos	200,00	1.778,00	315,60	26,30
Sofá para recepção	10 anos	800,00	1.500,00	70,00	5,833
Som ambiente	10 anos	150,00	946,00	79,60	6,633
Total				2.384,31	198,693

Custos com Pessoal

Cargo	Nº Emprega-dos	Salário Mensal (R\$)	Custo com Salários (R\$)	Encargo Social (%)	Custo com Encargos (R\$)	Benefícios (R\$)	Custo Total (R\$)
Recepcionista	1	1.035,00	1.035,00	40.00	414,00	200,00	1.649,00
Supervisor Financeiro Administrativo	1	2.000,00	2.000,00	40.00	800,00	200,00	3.000,00
Total							4.649,00

Custos Fixos

Descrição	Valor total	Porcentagem
Água	300,00	1.78
Aluguéis, condomínio e IPTU	1.500,00	8.90
Depreciação	198,69	1.18
Encargos sociais sobre pró-labore	334,00	1.98
Encargos sociais sobre salários	1.214,00	7.20
Honorários contábeis	600,00	3.56
Lanches (padaria)	150,00	0.89
Luz	200,00	1.19
Manutenção móveis e utensílios	80,00	0.47
Manutenção predial	100,00	0.59
Materiais de limpeza	150,00	0.89
Material de escritório	50,00	0.30
Mensalidade software	64,90	0.39
Pró-labore	3.000,00	17.80
Salários e Benefícios	3.435,00	20.38
Seguros	60,00	0.36
Serviços de terceiros - faxineira	600,00	3.56
Serviços de terceiros MEI - Manicures e Cabelereiras	4.440,00	26.35
Tarifas bancárias	28,00	0.17
Tarifas de operadoras de cartão	60,00	0.36
Taxas, alvarás e sindicato	100,00	0.59
Telefone e internet	188,00	1.12
Total	16.852,59	100.00

Projeção dos Custos Fixos

Tipo de projeção: Inserir taxa de crescimento

Totais mensais

Taxa ao mês (%) para os 12 meses iniciais: 0%

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	16.852,59

Descrição	Valor (R\$)
Mês 2	16.852,59
Mês 3	16.852,59
Mês 4	16.852,59
Mês 5	16.852,59
Mês 6	16.852,59
Mês 7	16.852,59
Mês 8	16.852,59
Mês 9	16.852,59
Mês 10	16.852,59
Mês 11	16.852,59
Mês 12	16.852,59

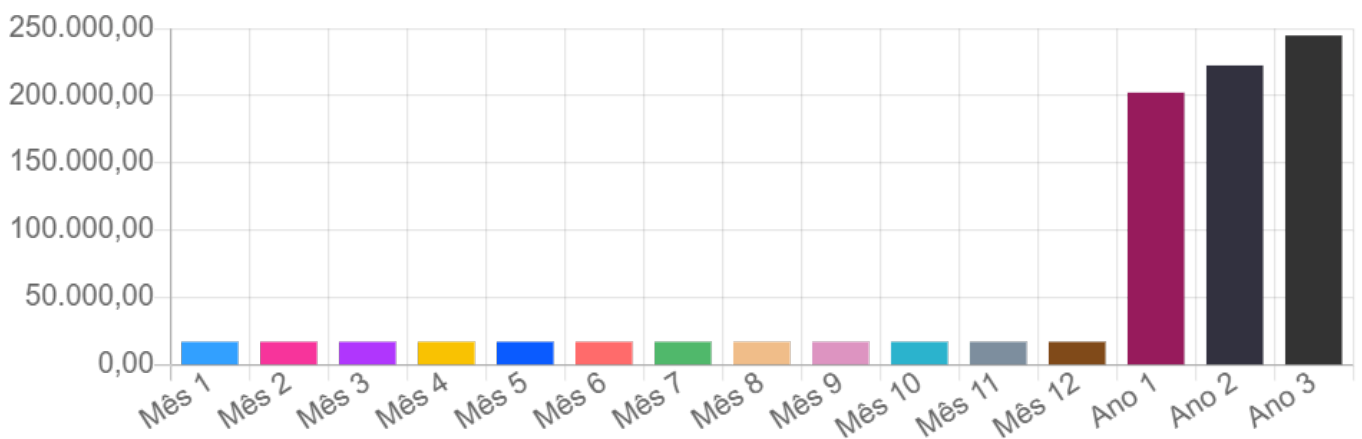
Totais anuais

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano: 10%

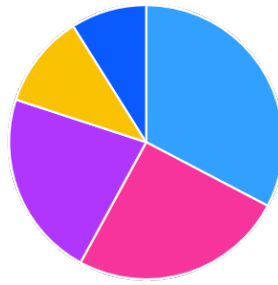
Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	202.231,08
Segundo Ano	222.454,188
Terceiro Ano	244.699,607

Gráficos

Evolução dos Custos Fixos



Top 5 Custos Fixos



■ Serviços de terceiros MEI - Manicures e Cabelereiras: R\$ 4.440,00

■ Salários e Benefícios: R\$ 3.435,00 ■ Pró-labore: R\$ 3.000,00

■ Aluguéis, condomínio e IPTU: R\$ 1.500,00 ■ Encargos sociais sobre salários: R\$ 1.214,00

DRE

1. Receita Total

Descrição	Valor (R\$)	%
Vendas à Vista	17.032,80	30.00
Vendas à Prazo	39.743,20	70.00
Total	56.776,00	100.00

2. Custos Variáveis Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
CPV - Custos dos Produtos de Vendidos	0,00	0.00
CMV - Custos das Mercadorias Vendidas	10.720,00	18.88
CSV - Custos dos Serviços Vendidos	6.457,00	11.37
Impostos Federais	5.348,30	9.42
Comissões	8.516,40	15.00
Taxas de cartões	1.135,52	2.00
Propaganda	1.135,52	2.00
Previsão de inadimplência	283,88	0.50
Total	33.596,62	59.17

3. Margem de Contribuição

	Valor (R\$)	%
Total	23.179,38	40.83

4. Custos Fixos Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
Pró-labore	3.000,00	5.28
Encargos sociais sobre pró-labore	334,00	0.59
Salários e Benefícios	3.435,00	6.05
Encargos sociais sobre salários	1.214,00	2.14
Aluguéis, condomínio e IPTU	1.500,00	2.64

Descrição	Valor (R\$)	%
Água	300,00	0.53
Luz	200,00	0.35
Telefone e internet	188,00	0.33
Seguros	60,00	0.11
Depreciação	198,69	0.35
Honorários contábeis	600,00	1.06
Tarifas bancárias	28,00	0.05
Tarifas de operadoras de cartão	60,00	0.11
Material de escritório	50,00	0.09
Materiais de limpeza	150,00	0.26
Lanches (padaria)	150,00	0.26
Manutenção móveis e utensílios	80,00	0.14
Manutenção predial	100,00	0.18
Mensalidade software	64,90	0.11
Serviços de terceiros - faxineira	600,00	1.06
Serviços de terceiros MEI - Manicures e Cabelereiras	4.440,00	7.82
Taxas, alvarás e sindicato	100,00	0.18
Total	16.852,59	29.68

5. Resultado Operacional

	Valor (R\$)	%
Total	6.326,79	11.14

Projeção da DRE

Tipo de projeção: Projetar valores constantes

Totais mensais

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	6.326,79
Mês 2	6.326,791
Mês 3	6.326,791
Mês 4	6.326,791
Mês 5	6.326,791

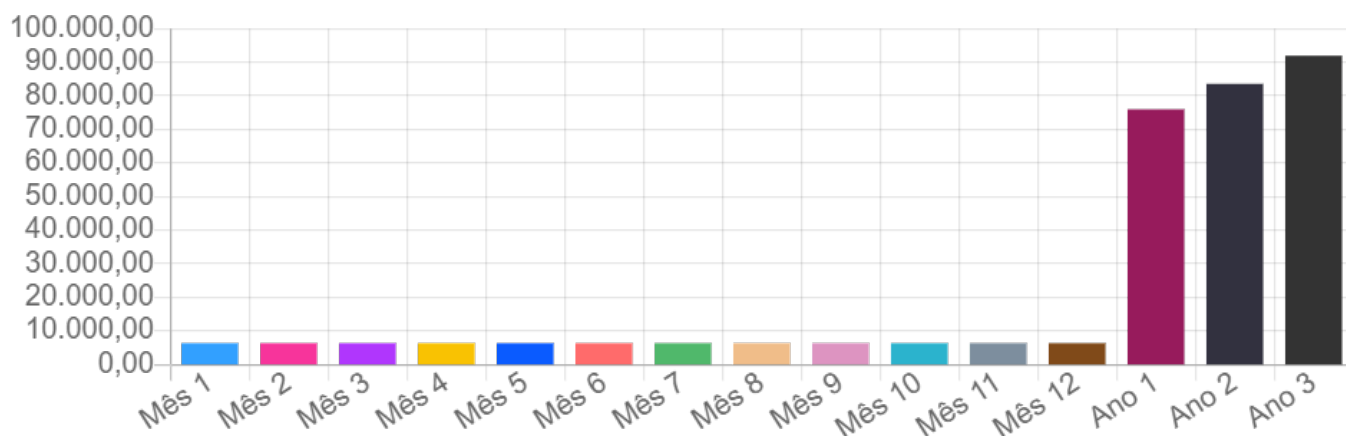
Descrição	Valor (R\$)
Mês 6	6.326,791
Mês 7	6.326,791
Mês 8	6.326,791
Mês 9	6.326,791
Mês 10	6.326,791
Mês 11	6.326,791
Mês 12	6.326,791

Totais anuais

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	75.921,49
Segundo Ano	83.513,639
Terceiro Ano	91.865,003

Gráficos

Evolução do Resultado Operacional



Indicadores Financeiros

Resumo Financeiro

Descrição	
Receita Anual	R\$ 681.312,00
Custos Variáveis	-R\$ 403.159,43
Margem de Contribuição	R\$ 278.152,57
Custos Fixos	-R\$ 202.231,08
Resultado	R\$ 75.921,00
Lucratividade Anual	11.14 %

Outros Indicadores

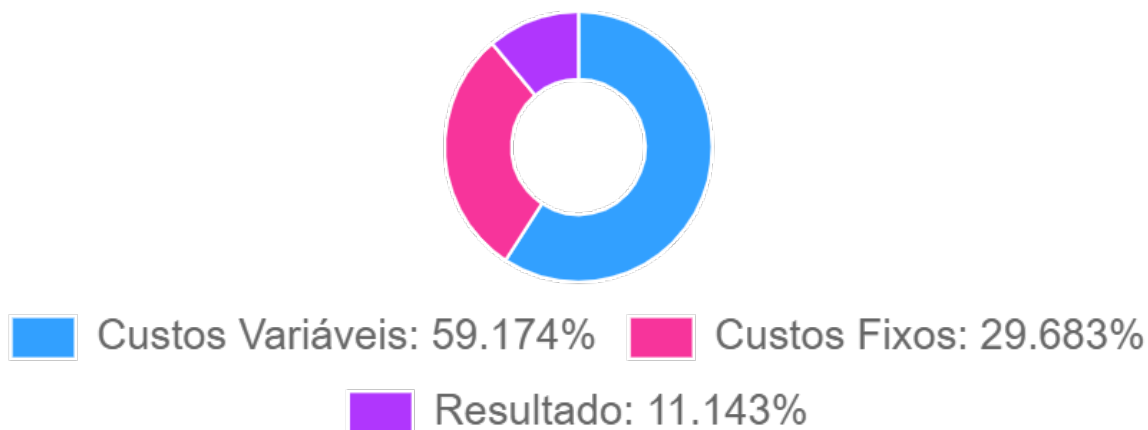
Descrição	
Payback Simples	15 meses
Rentabilidade Anual	82.01 %

Pontos de Equilíbrio

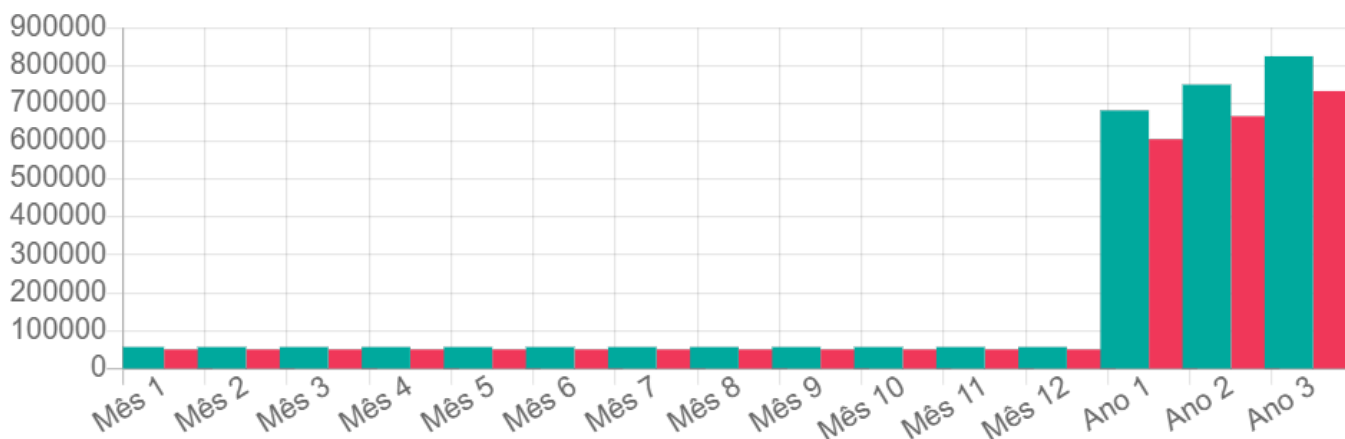
Lucro Desejado: R\$ 60.000,00

Descrição	
PE Contabil	R\$ 495.300,22
PE Financeiro	R\$ 489.460,62
PE Econômico	R\$ 642.250,99

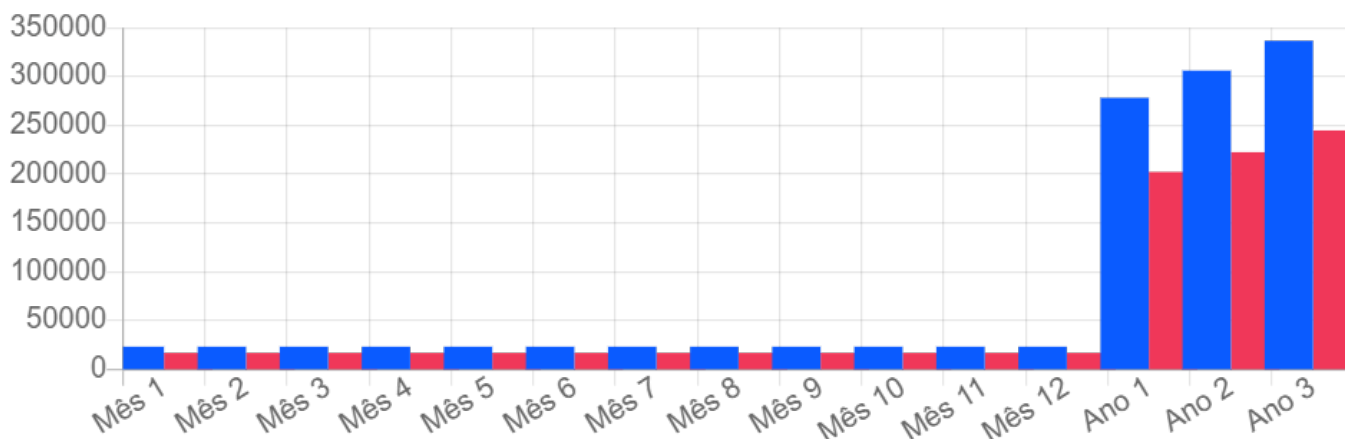
Indicador de Lucratividade



Receitas x Custos



Margem de Contribuição x Custos Fixos



Simulador de Resultados

Percentuais Aplicados

Cenário Otimista

Receita maior em: 10%

Custo menor em: 2%

Investimento menor em: 2%

Cenário Pessimista

Receita menor em: 10%

Custo maior em: 2%

Investimento maior em: 2%

Resumo

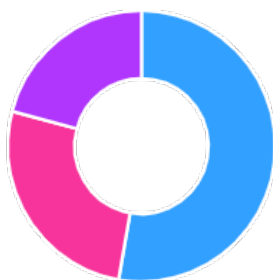
Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Receita Anual	R\$ 681.312,00	R\$ 749.443,20	R\$ 613.180,80
Custos Variáveis	-R\$ 403.159,43	-R\$ 395.096,24	-R\$ 411.222,62
Margem de Contribuição	R\$ 278.152,57	R\$ 354.346,96	R\$ 201.958,18
Custos Fixos	-R\$ 202.231,08	-R\$ 198.186,46	-R\$ 206.275,70
Resultado	R\$ 75.921,00	R\$ 156.160,50	-R\$ 4.317,52

Indicadores Financeiros

Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Lucratividade Anual	11.14 %	20.84 %	Não se aplica
Payback Simples	15 meses	8 meses	Não se aplica
Rentabilidade Anual	82.01 %	172.12 %	-4.57 %
PE Contábil	R\$ 495.300,22	R\$ 419.167,23	R\$ 626.292,51
PE Financeiro	R\$ 489.460,62	R\$ 414.124,38	R\$ 619.053,29
PE Econômico	R\$ 642.250,99	R\$ 546.068,10	R\$ 808.464,00

Gráficos Cenário Otimista

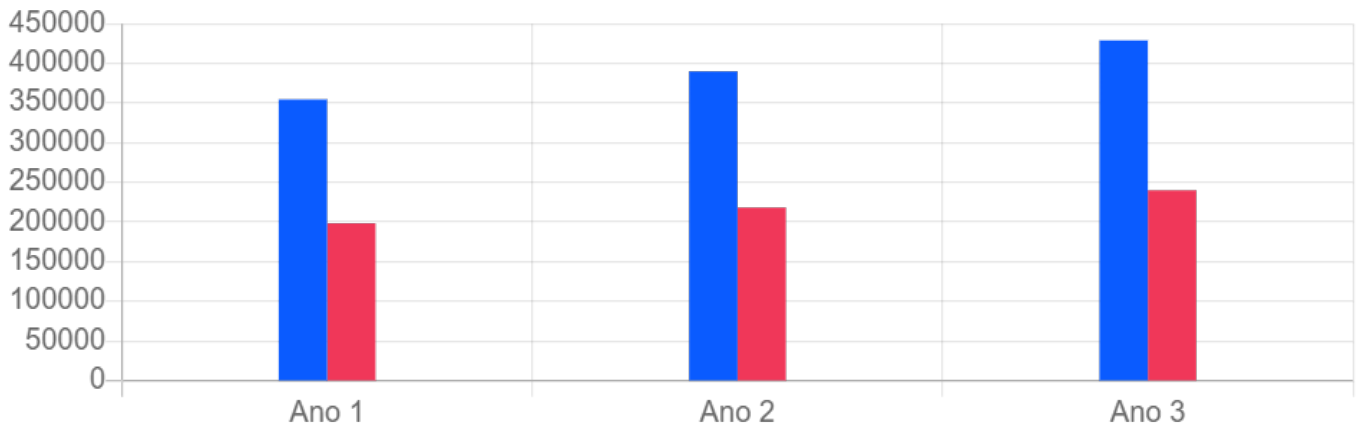
Avaliação das Pontuações



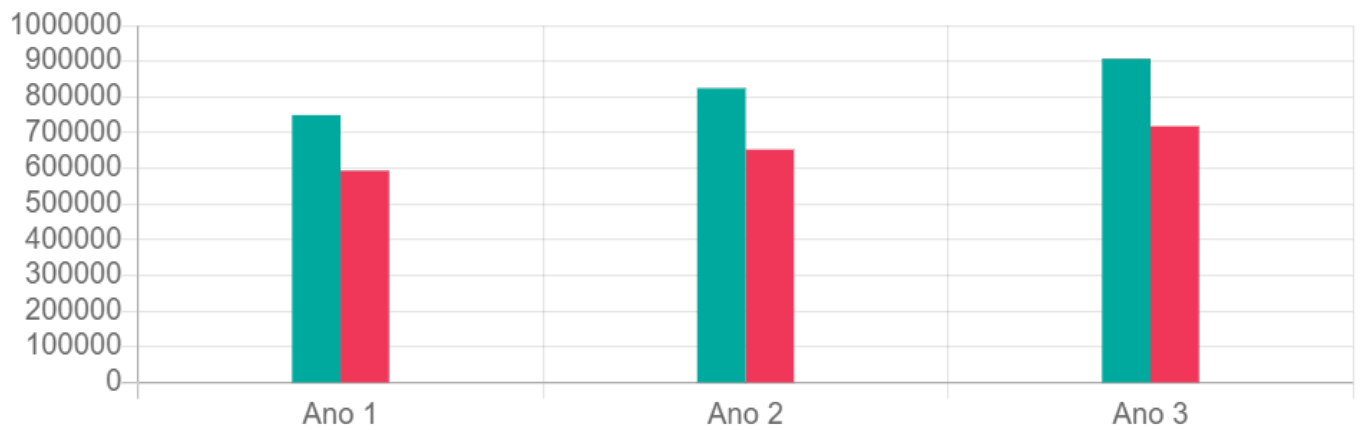
■ Custos Variáveis: 52.72 % ■ Custos Fixos: 26.44 %

■ Resultado: 20.84 %

Margem de Contribuição x Custos Fixos

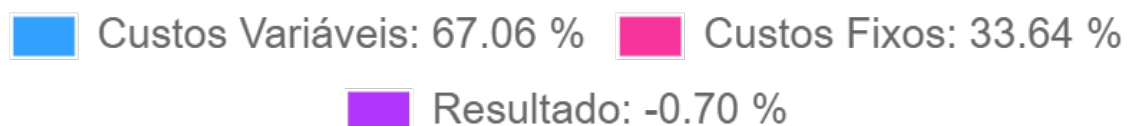
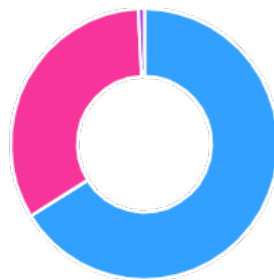


Receitas x Custos

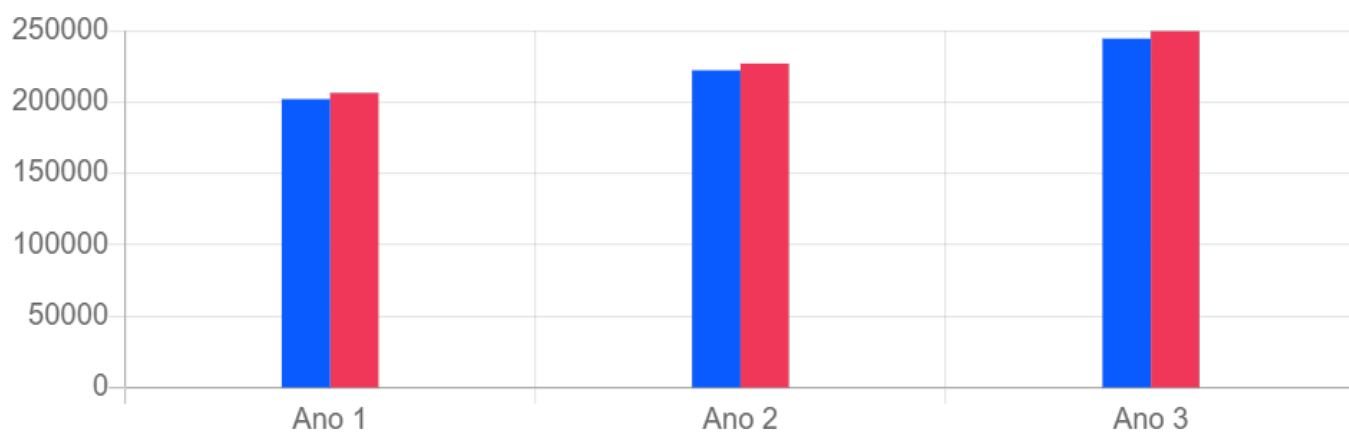


Gráficos Cenário Pessimista

Avaliação das Pontuações



Margem de Contribuição x Custos Fixos



Receitas x Custos

