

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA
SOUZA**

**Etec Irmã Agostina – Classe Descentralizada Céu Vila
Rubi**

Técnico em Administração

Breno Henrique Macedo Rodrigues

Giovanna Gama Gonçalves

Joshua Pereira Rosa

Kauana Silva de Araújo

Larissa Rocha da Silva

Ramon Conceição da Silva

Thauany Oliveira Pereira

PLANO DE NEGÓCIOS: Paintball Horror Time

São Paulo

2022

Breno Henrique Macedo Rodrigues

Giovanna Gama Gonçalves

Joshua Pereira Rosa

Kauana Silva de Araújo

Larissa Rocha da Silva

Ramon Conceição da Silva

Thauany Oliveira Pereira

PLANO DE NEGÓCIOS: Paintball Horror Time

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Etec Irmã Agostina – Classe Descentralizada Céu Vila Rubi orientado pela Prof.^a Talita Paula Miranda de Souza, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

São Paulo

2022

DEDICATÓRIA

Dedicamos este trabalho aos professores que se empenharam para que concluíssemos este curso e todo o seu esforço por nós ao longo desses anos.

AGRADECIMENTOS

Nós agradecemos ao corpo docente e aos nossos colegas de turma pela dedicação durante o curso, especialmente a todos os nossos professores orientadores do nosso trabalho de conclusão de curso que foram o Anízio e a Talita.

Agradecemos a todos os outros professores de outras disciplinas, coordenadores e diretores que fizeram parte desse ciclo, somos totalmente gratos por cada segundo da ajuda de vocês no nosso trabalho de conclusão de curso e pelo processo de aprendizagem durante esse período. Obrigado por toda a motivação oferecida nos momentos difíceis, todos os momentos de alegria e diversão dentro das aulas.

"Que todos os nossos esforços estejam sempre focados no desafio à impossibilidade. Todas as grandes conquistas humanas vieram daquilo que parecia impossível."

Charles Chaplin

RESUMO

Este documento tem o intuito de apresentar uma proposta de negócio no âmbito do comércio de Paintball, levando em consideração tudo aquilo no qual foi abordado durante a realização do curso Técnico em Administração na Etec Irmã Agostina. Pensando em inovação de mercado e uma melhor experiência para os consumidores desse serviço, nossa proposta visa a abertura do "Paintball Horror Time". O negócio possui uma temática diferenciada em sua composição, trazendo o terror como ideia principal. Além disso, incentiva o raciocínio lógico com muita diversão.

Palavras-Chave: Paintball. Inovação. Negócio.

ABSTRACT

This document aims to present a business proposal in the scope of the Paintball trade, taking into account everything that was approached during the Technical course in Administration at Etec Irmã Agostina. Thinking about market innovation and a better experience for consumers of this service, our proposal aims to open the "Paintball Horror Time". The business has a different theme in its composition, bringing terror as the main idea. Plus, it encourages logical thinking with lots of fun.

KeyWords: Paintball. Innovation. Business.

SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO	09
2. O NEGÓCIO	10
2.1 Missão.....	10
2.2 Visão	10
2.3 Valores.....	10
2.4 Identificação.....	11
2.5 Objetivo do negócio	11
2.6 Vantagem competitiva.....	12
2.7 Localização Geográfica.....	12
2.8 Exigências Legais	13
2.9 Estrutura Organizacional.....	13
3. PRODUTOS E SERVIÇOS	15
3.1 Produtos e Serviços	15
3.2 Tecnologias e Processos	16
3.3 Benefícios e Vantagens Competitivas.....	17
3.4 Preços.....	18
4. ANÁLISE DE MERCADO	20
4.1 Setor	21
4.2 Público-Alvo	21
4.3 Fornecedores.....	21
4.4 Concorrentes.....	22
5. PLANO DE MARKETING	25
5.1 Produto/Serviço.....	25

5.2 Preço.....	26
5.3 Ponto.....	26
5.4 Promoção.....	27
6. PLANO OPERACIONAL	30
6.1 Plano de Produção.....	30
6.2 Plano de Vendas.....	31
7. PLANO FINANCEIRO	34
7.1 Investimentos.....	34
7.2 Usos e Fontes.....	34
7.3 Demonstração de Resultado (DRE).....	39
7.5 Capital de Giro	40
7.6 INDICADORES ECONÔMICOS-FINANCEIROS.....	43
8. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	44
REFERÊNCIAS	46
ANEXOS.....	47

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

Nosso negócio baseia-se em um paintball com a temática de terror, que contará com jogos desafiadores para nossos clientes antes da partida, personagens assustadores criados por nós e muita adrenalina. Temos como principal objetivo proporcionar a melhor vivência para nossos clientes, e tornando sua experiência inesquecível.

O empreendimento será gerido por 7 sócios com participação de R\$60.000,00 dividido entre eles e todos possuem especializações distintas, portanto cada sócio irá ficar responsável por um setor da empresa, tendo em vista a necessidade dos departamentos: financeiro, recursos humanos, logístico e entre outros.

O Paintball nasceu através da ideia de uma forma de proporcionar aos consumidores um lazer diferenciado do tradicional, com temática focada no terror. As pessoas já estão cansadas de sair para o mesmos lugares e ser sempre o mesmo passeio e monótono, com o Paintball Horror Time isso acabou, porque além do consumidor vir passar o tempo dele jogando ainda tem a diversão da temática, além do que é um espaço para vir com a família e os amigos, ou seja, lazer e diversão garantidos.

Temos um diferencial super inovador, trabalhando com a temática de terror que nenhum paintball do mercado tem ou tem pontualmente, além dos nossos preços serem bem acessíveis e justos para todo público. A localização é de fácil acesso para todos. Nosso maior público-alvo são os jovens entre 17 e 30 anos, que são pessoas que buscam coisas novas que gostam de explorar novos passeios e se aventurarem. Primeiramente queremos focar em um mercado pequeno para alcançar o maior número de clientes possíveis dentro de um pequeno espaço de tempo, focar diretamente nos primeiros clientes para daí em diante focar em atingir clientes de outros lugares.

Realizamos o estudo e desenvolvimento da gestão financeira através de tabelas expositivas mostrando o nosso plano operacional, que contém as informações com base em meses de tudo o que vamos lucrar a cada jogo.

2. O NEGÓCIO

O Paintball Horror Time, localizado na zona sul de São Paulo, tem como principal objetivo trazer uma experiência incrível para o cliente. Por isso, pensamos em implementar uma temática de terror e investir na capacitação dos instrutores, pois eles vão ser essenciais para instruir os clientes da forma correta e encantá-los com nossa forma de negócio. É importante ressaltar que iremos atender todo tipo de consumidor (pessoa jurídica ou física).

Com uma dinâmica diferente e um assunto muito interessante neste caso, o terror, nossa empresa tem como objetivo desafiar nossos clientes a superarem os desafios e se superarem em nosso jogo. Além disso, temos áreas temáticas com temas de terror e personagens especialmente criados para entreter ao máximo nossos clientes.

Nossos clientes poderão comer, pois realizamos parceria com a rede de restaurantes "Los Amigos" que entregará diversos produtos antes ou após a diversão acontecer. Nosso parceiro é um restaurante de ótima qualidade onde nossos clientes podem saborear diversas culinárias.

Acreditamos no nosso negócio, porque ele é inovador e atrativo. É um Paintball que faz com que o cliente seja desafiado e ainda se divirta com as pessoas que ama.

2.1. Missão

Trazer uma experiência única e diferenciada relacionada a diversão e entretenimento, além de ter como meta inicial estabelecer uma novidade que pode despontar no mercado.

2.2. Visão

Ser referência no âmbito da diversão e lazer..

2.3. Valores

Ética; Transparência; Qualidade; Inovação; Modernização.

2.4. Identificação

Nome da empresa: "Paintball Horror Time Ltda" localizado em: Av. Alcindo Ferreira, 605 - Parque do Castelo, São Paulo - SP, 04803-170;

CNPJ: 50.900.426/0001-70

Inscrição Estadual: 732.205.972.579

Dados Pessoais

Nome: "Paintball Horror Time"

Endereço: Av. Alcindo Ferreira, 605 - Parque do Castelo, São Paulo - SP, 04803-170;

Classificação do negócio: Microempresa (ME)

Forma Jurídica do negócio: Sociedade Empresária Limitada – LTDA

2.5. Objetivo do Negócio

O "Paintball Horror Time" é uma Microempresa (ME) localizada no sul da capital de São Paulo. Busca trazer a melhor estrutura física e diversão para os clientes que desejam passar um tempo com amigos, colegas ou familiares. O desejo de criação do negócio surgiu da falta de inovação das empresas que fornecem esse serviço. Acreditamos que com o planejamento e inovação do nosso negócio, podemos fazer parte de momentos importantes e trazer histórias memoráveis aos nossos clientes.

O nosso jogo de Paintball, assim como os demais, é composto pela disputa entre duas equipes com no máximo onze pessoas em cada time. Acreditando no nosso método de inovação, o nosso tema principal é o Terror. O nosso campo é composto por um labirinto com personagens aterrorizantes criados pelos desenvolvedores do projeto, no qual os participantes iniciarão sua experiência no jogo.

Após a saída do labirinto, as duas equipes se encontram e começam a disputa entre si no jogo escolhido inicialmente. Além de toda estrutura de jogo, todo o campo é tematizado com o tema principal, o terror. Prezamos pela incrível experiência do cliente trazendo o melhor serviço. Com isso, temos profissionais engajados em fazer essa história acontecer.

2.6. Vantagem Competitiva

As vantagens competitivas do nosso negócio são: Valor dentro da realidade do mercado (com diferencial); Tem uma temática diferenciada; Ambiente reservado (ambiente fechado); Aberto a confraternização para o público (Ex: eventos gerais); Transmissão para o público durante a partida; Diversidade de equipamentos (bolinha, airsoft, óculos noturnos, câmeras etc); Iluminação diferenciada (cores vermelhas nos corredores, brancos no espaço principal de combate).

2.7. Localização Geográfica

A principal ideia para alocarmos o "Paintball Horror Time" era escolher um local dentro da zona sul de São Paulo que contaria com a facilidade de acesso para todos os nossos clientes. Além disso, pensamos em um local grande com um enorme potencial de crescimento, acessibilidade e evoluções. Com isso, nosso negócio localiza-se na Av. Alcindo Ferreira, - Parque Castelo, São Paulo – SP - 04803-170.

Há como referência a Avenida Atlântica. Optamos por essa região, por ser muito movimentada em todos os dias da semana, com facilidade de acesso, tendo diversas linhas do transporte público que passam próximo ao Paintball. Essa localização é bastante conhecida pelos moradores do extremo sul de São Paulo.

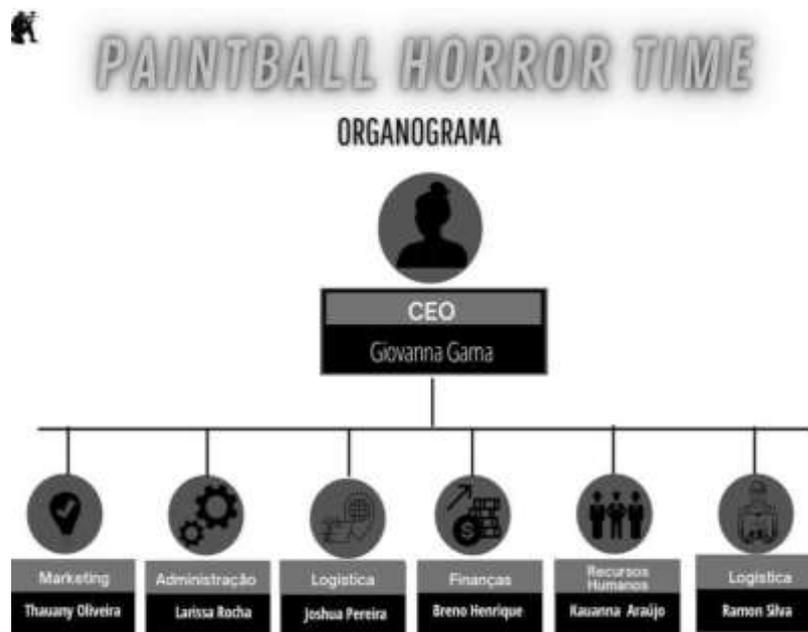
O nosso espaço de 1.000 m² contém o campo de jogo e um estacionamento para os nossos clientes, vemos um potencial de mercado muito grande, por ter um movimento bom próximo a nós.

O recebimento de mercadoria é um processo que pensamos bem antes de escolher o local, pois dependendo da localização da empresa pode atrapalhar as entregas de mercadorias e as futuras fiscalizações, o nosso espaço possui um estoque de armazenamento de mercadorias e a facilidade para entregas de grande porte. Como citado acima, a nossa área de atuação é de fácil acesso e com um potencial grande para inovações.

2.8. Exigências Legais

As exigências legais do nosso negócio são: Licença ao corpo de bombeiros militar. Licença de vigilância sanitária; Alvará de funcionamento; Corpo de bombeiros. Certificado da Vigilância Sanitária.

2.9. Estrutura Organizacional



Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Descrição do processo de Recrutamento

O processo de recrutamento do Paintball Horror Time seguirá os tópicos a seguir:

- Descrição da vaga;
- Definição de pré-requisitos
- Triagem dos currículos
- Testes (perfil, habilidades, técnico)
- Entrevistas;
- A empresa irá realizar o treinamento presencialmente, e contará com 2 funcionários para desenvolver esta função
- Vale Transporte.

Descrição de Tarefas - Sócios Organograma

1. Giovanna Gama – CEO

Formação: Administração de empresas e Economia

Função: Irá direcionar os próximos passos da empresa, implementar ou modificar processos no estabelecimento ou setores.

2. Breno Henrique – Sócio

Formação: Administração e ciências contábeis

Função: Responsável pelo departamento financeiro da empresa. Irá controlar os gastos da organização e acompanhará o fluxo de caixa.

3. Joshua Pereira – Sócio

Formação: Curso superior de tecnologia em logística e administração

Função: Trabalhará com faturamento, recebimento e armazenamento dos nossos equipamentos.

4. Kauana Araújo – Sócia

Formação: Gestão em recursos humanos e graduação em administração

Função: Irá recrutar selecionar e alinhar as pessoas que combinam com a cultura e com os objetivos da nossa empresa. Cuidarão dos cargos, salários e benefícios.

5. Larissa Rocha – Sócia

Formação: Administração e gestão empresarial

Função: Será responsável pela condução de estratégias da empresa. Planejamento, Organização, direção e controle da organização.

6. Ramon Silva – Sócio

Formação: Curso Superior de tecnologia em logística

Função: Trabalhará com faturamento, recebimento e armazenamento dos nossos equipamentos.

7. Thauany Oliveira – Sócia

Formação: Publicidade e propaganda e bacharelado em marketing

Função: Responsável pelo marketing da empresa, publicidade e propaganda.

3. PRODUTOS E SERVIÇOS

Neste tópico iremos abordar sobre como funciona o nosso serviço e suas modalidades. Trataremos a respeito não só do paintball (que é o nosso principal serviço) como também do percurso de jogo, nossas brincadeiras antagonistas e o objetivo principal do nosso negócio. Será realizada uma explicação desde o atendimento ao cliente até a finalização da partida, trazendo proximidade e a melhor experiência para os clientes.

3.1. Produtos e Serviços

Nosso principal serviço oferecido é o jogo de paintball com o tema terror, que funciona da seguinte forma:

Após o atendimento ao cliente, o documento de regras assinado e o preparatório com os treinadores do local e duas chaves entregues (uma para cada grupo), as equipes começarão em entradas diferentes e se depararam com um labirinto (chamado de corredor da morte) em uma sala escura apenas formada por luzes vermelhas. Dentro desse labirinto, nós iremos ter 3 “monstros” (funcionários terceirizados do local) que irão assustar os jogadores ao decorrer do caminho, juntamente com projetores para a elaboração de efeitos especiais.

Além disso, teremos 3 fases ao decorrer desse labirinto, dentro de três salas diferentes. A primeira será de um jogo da memória digital, onde ambas as equipes terão que realizar esse jogo rápido de 12 cartas para liberar a próxima fase.

Feito isso, todos que conseguirem, irão para a segunda fase. A segunda fase é composta por um quebra cabeça de 9 peças (que também será digital). Já a terceira e última fase será um tiro ao alvo (com apenas 1 círculo para atirar) exigindo que acerte 3 tiros em uma distância de 1,50cm.

Após a finalização da terceira fase, a porta irá se abrir em uma sala grande (e com iluminação) de encontro entre as duas equipes. O objetivo de ambos será roubar a chave uma da outra. A primeira que conseguir, ganha o jogo.

Feito isso, todos que conseguirem, irão para a segunda fase. A segunda fase é composta por um quebra cabeça de 9 peças (que também será digital). Já a terceira e última fase será um tiro ao alvo (com apenas 1 círculo para atirar)

exigindo que acerte 3 tiros em uma distância de 1,50cm.

Após a finalização da terceira fase, a porta irá se abrir em uma sala grande (e com iluminação) de encontro entre as duas equipes. O objetivo de ambos será roubar a chave uma da outra. A primeira que conseguir, ganha o jogo.

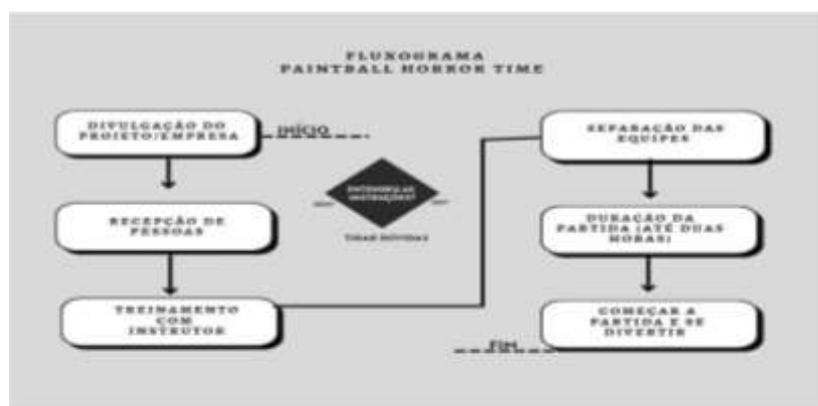
É importante lembrar que teremos câmeras em todas as salas para outras pessoas assistirem o jogo e para podermos fiscalizar se as equipes estão exercendo tudo de forma correta. Teremos um botão vermelho em cada uma das salas, iluminado, em caso de desistência (caso uma das equipes desistir, a outra ganha).

3.2. Tecnologias e Processos

No "Paintball Horror Time" haverá a utilização de um sistema de câmeras contando com a ajuda de telões. O sistema de câmeras será para monitoramento e segurança dos participantes durante o jogo e estará interligado diretamente com os telões para os demais participantes acompanharem os jogos em tempo real.

Além do nosso sistema de câmeras vamos usar um software para calcular os nossos lucros e as nossas despesas. Como por exemplo: pagamento de funcionários, pagamento de produtos e de contas do nosso local. Outra ferramenta que implementamos é um site que servirá para facilitar a comunicação do nosso cliente com a nossa equipe, para marcar datas de partidas e solicitar informações do nosso serviço.

Fluxograma de Produção



Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

3.3. Benefícios e Vantagens Competitivas

O "Paintball Horror Time" é um serviço com grande atratividade com funcionários engajados em gerar a melhor experiência ao cliente. Com uma dinâmica diferente e um tema fortemente interessante nesse caso, o terror, nosso negócio tem o intuito de desafiar nossos clientes a passar por desafios e se superarem no nosso jogo. Além disso, temos áreas tematizadas com temas de terror e personagens criados especialmente para entreter nossos clientes da melhor maneira. Adicionalmente, o nosso cliente poderá alimentar-se, pois possuímos uma parceria com a rede de restaurantes "Los Amigos" que fornecerá diversos produtos.

O "Paintball Horror Time" é um serviço com grande atratividade com funcionários engajados em gerar a melhor experiência ao cliente. Com uma dinâmica diferente e um tema fortemente interessante nesse caso, o terror, nosso negócio tem o intuito de desafiar nossos clientes a passar por desafios e se superarem no nosso jogo.

Além disso, temos áreas tematizadas com temas de terror e personagens criados especialmente para entreter nossos clientes da melhor maneira. Adicionalmente, o nosso cliente poderá alimentar-se, pois possuímos uma parceria com a rede de restaurantes "Los Amigos" que fornecerá diversos produtos.

Nosso parceiro é um restaurante de ótima qualidade, onde os nossos clientes poderão saborear após a nossa partida várias culinárias, sendo elas: japonesa, mexicana e a nossa deliciosa culinária brasileira, contendo inúmeras opções de lanches, pizzas, porções e açaí.

O nosso serviço irá oferecer ao nosso cliente um mix de sentimentos dentro do jogo, pois contamos com um ambiente totalmente diferente. A adrenalina de estar dentro de uma partida de Paintball e além de tudo a diversão de estar com amigos e familiares. Temos um custo-benefício muito bom, além de promoções para aniversariantes e descontos em dias úteis.

O nosso negócio tem um potencial enorme para ser o preferido dos consumidores desse serviço, porque possuímos uma das melhores estruturas com uma equipe preparada que fornece um excelente atendimento e apoio. Desde a primeira vista, abordamos o consumidor de uma maneira convidativa e atraente

com nossas divulgações em redes sociais e interação com o público.

Buscamos suprir a necessidade de diversão e saída da rotina para os nossos clientes, superando as expectativas deles. Sendo assim, pessoas que gostam de desafios e além de tudo, de muita diversão, inovação e ótimo custo-benefício vão adorar o Paintball Horror Time.

3.4. Preços

Através de uma pesquisa de mercado, foi possível analisar outros concorrentes. Com isso, criamos uma visão mais ampla do ramo no qual queremos atuar. Analisando o mercado e tendo em conta nossos diferenciais, estipulamos o valor de **R\$ 110 reais por pessoa**. Tivemos como base de pesquisa os seguintes concorrentes:



- **Atibaia Paintball Club**

R\$50,00 por pessoa



- **Galpão Airsoft Guarulhos**

75,00 R\$ por pessoa



- **Crazy Paintball & Airsoft
(Jabaquara)**

R\$90,00 por pessoa

Apesar de termos esse preço fixo, pensamos em fazer promoções em datas comemorativas, como por exemplo: questões de sazonalidade (Halloween), aniversariante possui desconto, entre outros.

4. ANÁLISE DE MERCADO

O presente tópico tem como foco principal a análise de mercado do “Paintball Horror Time”. Nele será abordado o setor em que a empresa se encaixa, seu público-alvo, perfil de seus clientes, fornecedores da empresa e seus principais concorrentes diretos e indiretos.

ANÁLISE SWOT

Forças

- Equipamentos de alta qualidade;
- Diversidade de jogos;
- Infraestrutura;
- Valor acessível;
- Lugar bem localizado;

Fraquezas

- Público ampliado;
- Clima;
- Concorrentes (Airsoft)

Oportunidades

- Crescimento dentro de São Paulo;
- Novas parcerias;
- Melhorias na infraestrutura;
- Novos estabelecimentos espalhados pela cidade;

Ameaças

- Problemas econômicos do país;
- Competidores emergentes;

4.1. Setor

Nossa empresa está no setor de comércio e serviços e nossas principais características são a diversão, distração e lazer. Ocupa o espaço de 2.000 m² atualmente e esperamos ter um relevante crescimento ao longo de 2 anos, quando pretendemos melhorar a estrutura.

Vemos uma oportunidade revolucionária, pois o intuito do Paintball Horror Time é inovador, algo que não se viu igual por aí e com isso a tendência é o crescimento, pois apostamos em algo que impacta bastante no mercado atual. Temos a limitação de crianças até 12 anos e idosos a partir de 60 anos, por questão de segurança.

4.2. Público-alvo

O nosso principal objetivo é trazer uma experiência incrível para o cliente, com isso temos o planejamento de ter instrutores para instruir os clientes da forma correta de participar do nosso jogo, para que não ocorra acidentes ou algum tipo de lesão nos participantes. Pensamos em atender todo tipo de consumidor, eles como, pessoa jurídica ou física.

Perfil do Cliente

Idade: 17 a 30 anos

Sexo: Todos

Nível de renda: Baixa até alta renda

Tipo de trabalho: Qualquer um. (Mas para clientes que são da área como, policiais e seguranças, solicitamos que não aplique todas as suas habilidades, mais por uma questão de segurança de nossos clientes).

4.3. Fornecedores

a) Amazon: Arma, colete, máscara, câmera, luz de led, computador, televisão, iremos comprar da empresa Amazon, irá ser um preço mais acessível e com o menor tempo de espera com uma taxa de entrega de menor custo. Estará localizado em plataformas digitais e lojas físicas de fácil acesso.

- b) Aliexpress:** Óculos de visão noturna, refletores de led, compraremos da empresa Aliexpress, empresa de grande porte onde entrega todos os produtos de forma segura e inteira. Loja online e loja física no Hangzhou, China.
- c) Casas Bahia:** Os tablets serão obtidos nas Casas Bahia, por ser uma empresa grande no mercado o preço será ótimo e com a melhor taxa de frete e menos tempo de espera.

Todas essas empresas foram escolhidas por terem os menores custos e também a rapidez de entrega e são uma empresa de grande porte e tem um nome muito forte no mercado e são de confiança e ótimo trabalho de entregas e produtos.

4.4. Concorrentes

Os concorrentes do Paintball Horror Time são compostos por serviços de jogos de Paintball (Concorrentes Diretos) e serviços de jogos de Airsoft (Concorrentes Indiretos).

Concorrentes Diretos

Com concorrentes diretos, é possível citar a “Adrena Paintball”, pois é considerada o melhor campo de paintball do estado de São Paulo, tendo reconhecimento no segmento de esportes e lazer. Além disso, conta com três unidades e cenários cinematográficos.

A Adrena paintball oferece 2 tipos de pacotes para os clientes, o "Pacote 200 bolinhas e equipamentos básicos" no valor de R\$90 por jogador e o "Pacote 400 bolinhas e equipamentos básicos" no valor de R\$140 por jogador. Ambos os pacotes têm a duração de 2 horas de partida, e nos dois pacotes o valor é de 60 reais para quem é veterano. O mínimo é de 10 jogadores para iniciar uma partida, contando com 5 jogadores em cada lado. Os meios de divulgação da empresa são pelo facebook, Site, Instagram e um canal no youtube (Adrena paintball e Airsoft).

Outro concorrente direto é o “Crazy Paintball e Airsoft” que possui um cenário urbano em seu campo de combate. A empresa é consolidada no mercado com 10

anos de atuação proporcionando grandes experiências aos seus clientes.

O Crazy Paintball possui 2 campos, um localizado no centro de Diadema (Estilo Selva) e o outro em Jabaquara (Estilo Urbano repleto de carros), sendo ambos na zona sul de São Paulo. Nos dois campos acontecem batalhas entre grupos de no mínimo 8 pessoas. Seu público-alvo são homens e mulheres e crianças a partir de 8 anos de idade. O valor custa a partir de R\$50,00 contendo 100 bolinhas por pessoa. Os ingressos e reservas são feitos através do site e WhatsApp."

Concorrentes Indiretos

Com concorrentes diretos, é possível citar a "Counter Airsoft", pois é o primeiro campo de Airsoft que possui munição ilimitada. Além disso, em um de seus pacotes estão inclusos equipamento de segurança completo. O campo está localizado na zona sul de São Paulo, contendo batalhas de no mínimo 2 horas. Seu público-alvo é adultos.

Os jogos são fechados por reserva de no mínimo 8 pessoas, tendo o custo de R\$120,00 por pessoa (incluso equipamentos de segurança) ou R\$50,00 sem o custo dos equipamentos de segurança. As reservas são realizadas via Whatsapp e suas formas de divulgação são bem-vistas pelo público. Eles têm mais de 7.000 seguidores no Instagram e ótimas recomendações.

Por sair do tradicional, outro concorrente indireto é o "Escape 60". Ele é uma experiência entre amigos, colegas e familiares, vivenciados em um ambiente de mistério e especialmente desenvolvidos para testar suas habilidades e sua inteligência. As pessoas são trancadas em uma sala e tem apenas 1 hora para decifrar os códigos, achar itens escondidos, decifrar enigmas e achar a saída.

O valor custa de R\$ 69,00 a R\$ 79,00 por pessoa, com grupo mínimo de quatro pessoas. Os ingressos e reservas são feitos através do site. Além disso, Escape 60 conta com 3 unidades em São Paulo.



5. PLANO DE MARKETING

O plano de marketing do "Paintball Horror Time" visa estabelecer estratégias para uma excelente divulgação do negócio com o intuito de atrair clientes e alcançar retorno financeiro em curto prazo.

Com isso, foi elaborado da melhor forma como será executado o serviço pelos nossos funcionários, com preços competitivos no mercado, ótima localização para os clientes e uma promoção contemporânea.

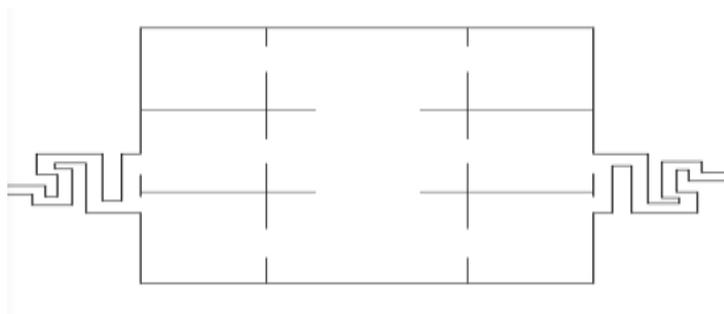
5.1. Produto/Serviço

O serviço prestado pelo "Paintball Horror Time" é focado em trazer a melhor experiência para os clientes e desafiá-los com a nossa forma de interação inovadora. Nosso negócio possui dinâmicas de Paintball diferentes (Jogos Opcionais) com uma temática atrativa. O foco no terror é essencial para visão geral da empresa, visto que buscamos suprir a necessidade dessa temática nos jogos de Paintball já existentes.

Outro fator importante para reforçarmos a temática central, é a decoração do nosso espaço físico. O espaço será repleto de personagens próprios com uma decoração carregada de terror.

Além disso, é muito importante ressaltar a qualidade dos equipamentos e a competência dos nossos funcionários na execução dos treinamentos pré-jogo e orientações gerais, fazendo com que os clientes se sintam acolhidos.

Planta do Jogo



Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

5.2. Preço

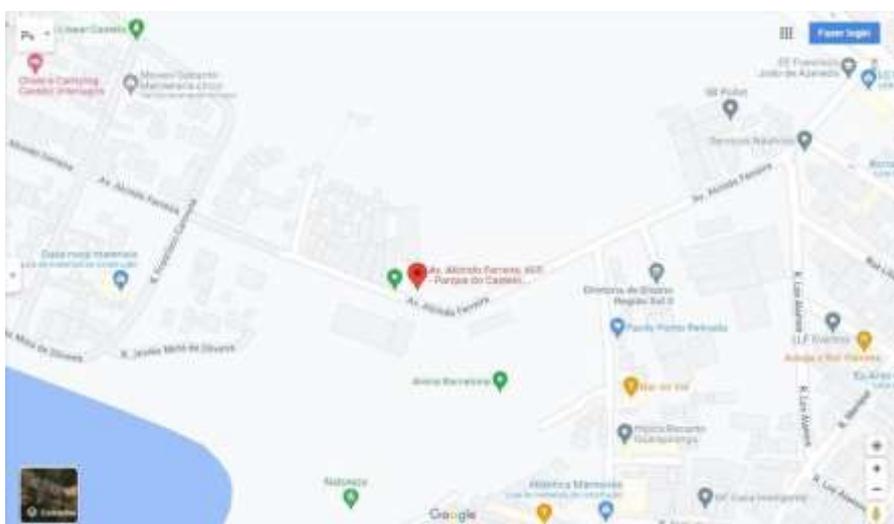
Além dos pontos abordados no tópico 3.4, usamos como critério para definir o preço de 110 R\$ questões como a financeira. Optamos por não colocar um preço maior, pois, por ser localizado em um ponto onde uma parte da região tem uma condição melhor e a outra parte não ser tão beneficiada, financeiramente falando, o nosso público ficaria reduzido.

Colocamos na balança, e, entre ter mais pessoas utilizando nossos serviços, com um preço um pouco abaixo e alcançar menos pessoas, por estar com um preço inacessível para alguns, nós escolhemos a primeira opção;

Além disso, como comentado anteriormente, conforme o andamento e êxito nos nossos serviços pensaram em fazer promoções, para alcançar um público maior.

5.3. Ponto

A Paintball Horror time está fisicamente localizada na zona sul de São Paulo, no endereço: Rua Alcindo Ferreira, 605 – Parque do Castelo, São Paulo – SP, 04803-170; uma região dividida entre uma parte mais nobre e periferia, portanto, iremos trazer um lazer para a população e com preços acessíveis para todos, a fim de que todos tenham uma experiência diferente conosco.



Fonte: Google Maps, 2022.

Escolhemos esse local, pois aborda um grande público, tem grande

movimentação, além de que pode suprir a lacuna do setor de lazer, que por ser uma atração peculiar pode ser um diferencial naquela região.

Planta Local



Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

5.4. Promoção

Para a nossa propaganda escolhemos o principal meio de marketing atual: Redes sociais (Instagram, Facebook e etc). A princípio, realizamos uma conta no Instagram para postar sobre nossa empresa e principalmente para interagir com o nosso público e futuros clientes, pois esse contato com o público é primordial para criar um relacionamento com o público.

Por enquanto não temos a intenção de divulgar o Paintball com panfletagem, somente se no futuro for viável para nós. Como as redes sociais estão crescendo cada vez mais, demos preferência para o Instagram porque hoje temos uma grande busca na Internet, então as chances do nosso negócio alavancar são maiores.

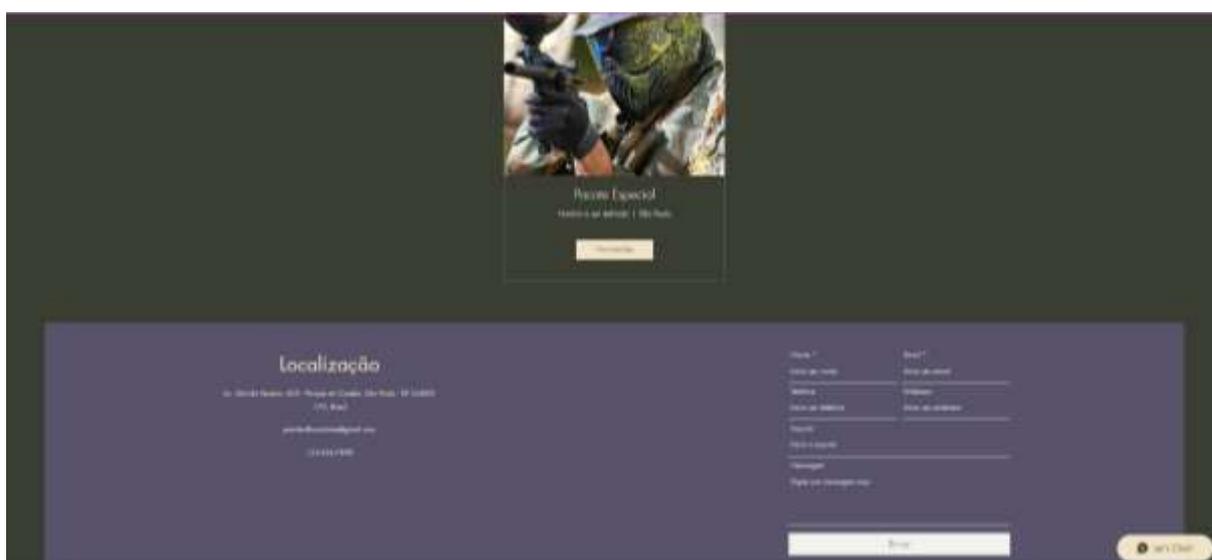
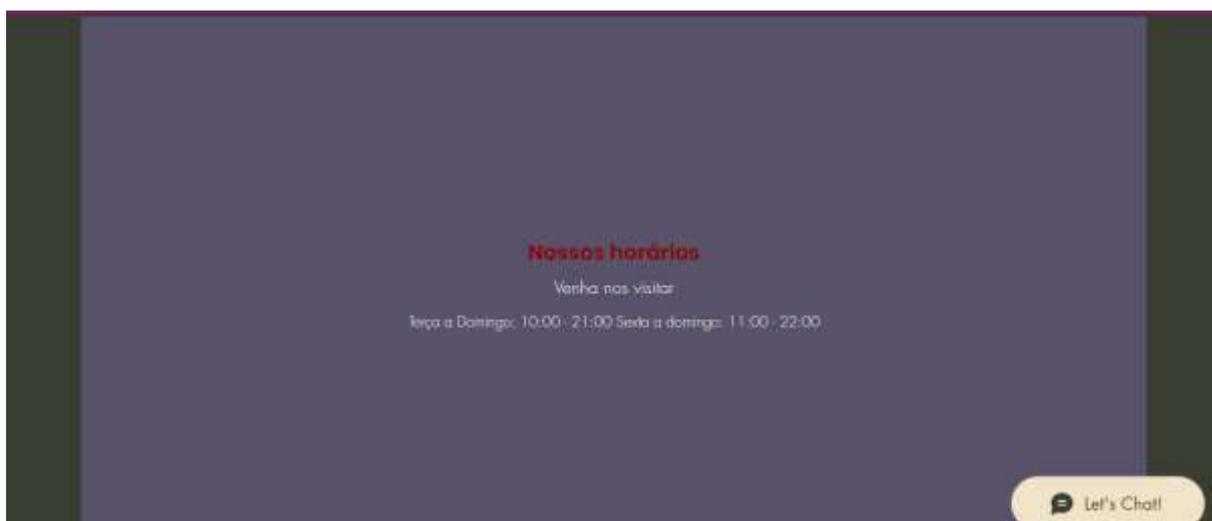
No Instagram faremos publicações 3 vezes na semana, estaremos também postando stories regularmente para interagir com o público, com enquetes, informações, sobre nosso espaço, mostrando um pouco sobre o jogo e tirando dúvidas da caixinha de perguntas. Abaixo algumas imagens que foram usadas na nossa divulgação:

REDE SOCIAL - Instagram



SITE DO PAINTBALL HORROR TIME





Link de acesso: <https://paintballhorror-tim.wixsite.com/paintball-horror-tim>

6. PLANO OPERACIONAL

Neste tópico, iremos abordar o nosso plano de produção e o plano de vendas, contendo a quantidade de tudo que vamos precisar (cilindros, bolinhas e outros equipamentos) para o desenvolvimento da nossa empresa, além de também calcularmos nosso lucro anual com o resultado do nosso serviço.

6.1. Plano de Produção

Analisando e calculando de acordo com as nossas metas iniciais e prevendo tudo que é envolvido na produção, ilustramos os valores que foram resultantes e determinantes para o plano de produção e mostraremos a quantidade de cada material que vamos precisar para desenvolver um bom plano de produção.

Chegamos a um total mensal de 1.056 cilindros por mês, que daria um total de R\$ 6.267,08 e R\$ 75.205,00 anualmente e um total de R\$ 137.142,72 para a compra de 2.745.600 bolinhas.

Tabela 1 - Demonstrativo dos Equipamentos Utilizados para Produção

Valor cilindro - ANUAL				
Qtd necessária	Valor Cilindro	Qtd Comprada	Estoque	Preço anual
12.672	289,25	13.000,00	328	75.205,00
50 cilindros = R\$ 289,25				

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Tabela 2- Demonstrativo de Equipamentos utilizados para produção

Valor bolinhas - ANUAL			
Qtd Bolinhas anual	Qtd bolinhas pacote	Valor p/ pacote	Valor total bolinhas anual
2.745.600	2000	99,9	R\$ 137.142,72
2.000 bolinhas = R\$ 99,90			

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022

Tabela 3- Demonstrativo de equipamentos utilizados para Produção

Descrição	Quantidade
Armas	22
Coletes	22
Máscaras	22
Tablets	4
Óculos visão noturna	22
Cameras	15
Luzes de led vermelha	6
Refletores de led branca	8
Placas de tiro ao alvo	/
Papelão para jogo	/
Computador	2
Televisão	1
Kits som c/2 cada	3
Ar Condicionado	3
Mangueira Vap	1

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Além das bolinhas e dos cilindros, calculamos os gastos totais com os demais equipamentos, tais como: tablets, máscaras, coletes, entre outros; chegamos ao total de R\$ 50.573,59 em gastos, neste quesito.

Somando o que é preciso para produção e desenvolvimento da Paintball Horror Time, teremos o total de R\$ 262.921,31, que teremos que arcar em equipamentos.

6.2. Plano de Vendas

Para calcular nosso lucro operacional, imaginamos que nem sempre teríamos os mesmos números para base de cálculo, por isso, a cada mês, a quantidade de jogadores por partida, o total de horas trabalhadas por dia e a quantidade de jogos por dia são diferentes. Ao somar os meses, obtivemos um total de 1.675.960 reais anual, valor considerável, considerando todas as realidades e adversidades transformadas em números.

Demonstração de Lucro Operacional Mês a Mês

Lucro Operacional - Mês a Mês								
	Qtd Jogadores p/partida	Valor p/pessoa	Horas Trabalhadas p/dia	Qtd jogos p/dia	Total p/jogo	Total Diário	Qtd dias trabalhados (m)	Total mês
Mês 1	22	110	8	4	2.420,00	9.680,00	26	251.680,00
Mês 2	16	110	4	2	1.760,00	3.520,00	26	91.520,00
Mês 3	12	110	6	3	1.320,00	3.960,00	26	102.960,00
Mês 4	20	110	8	4	2.200,00	8.800,00	26	228.800,00
Mês 5	14	110	2	1	1.540,00	1.540,00	26	40.040,00
Mês 6	18	110	2	1	1.980,00	1.980,00	26	51.480,00
Mês 7	18	110	4	2	1.980,00	3.960,00	26	102.960,00
Mês 8	12	110	4	2	1.320,00	2.640,00	26	68.640,00
Mês 9	14	110	6	3	1.540,00	4.620,00	26	120.120,00
Mês 10	12	110	8	4	1.320,00	5.280,00	26	137.280,00
Mês 11	22	110	8	4	2.420,00	9.680,00	26	251.680,00
Mês 12	20	110	8	4	2.200,00	8.800,00	26	228.800,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Na tabela abaixo, podemos mostrar a quantidade de produtos em estoque e disponíveis para vendas.

Estoque e Vendas

Produtos de vendas (Mensal)			
Materiais	Quantidade	Valor p/ peça	Total arrecadado Mensal
Camisa	2.112	R\$ 35,00	R\$ 73.920,00
Caneca	2.112	R\$ 25,00	R\$ 52.800,00
/	/	/	R\$ 126.720,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Teremos um lucro total de R\$ 1.802.680, somando o lucro operacional com as vendas.

7. PLANO FINANCEIRO

Neste tópico iremos abordar alguns critérios e fatores preponderantes para a parte financeira, que é extremamente importante; tais como: investimentos, despesas, capital de giro, entre outros.

7.1. Investimentos

Na tabela de investimentos, foi detalhado as despesas que tínhamos antes e durante o andamento da nossa empresa, além do capital social investido por nós, sócios, e alguns gastos que teremos, fora os impostos.

Depois de descontar os gastos e somar o capital social com os ganhos, chegamos a uma receita de 1.350.146,42.

Quadro 1 - Demonstrativo de Despesas Pré- Operacionais

Despesas pré-operacionais			
Descrição	Done %	To Do %	Total
Registro Legal da Empresa	100%	0 %	R\$ 500,00
Estudo de Mercado	100%	10%	R\$ 0,00
Registro de Marcas	100%	0%	R\$ 653,00
Treinamento de Mão de Obra	0%	0%	R\$ 0,00
Consultorias	100%	0%	R\$ 1.500,00
Total	/	/	R\$ 2.653,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022

7.2. Usos e Fontes

Nesse tópico, iremos abordar de que forma os investimentos serão financiados, além dos gastos com despesas fixas e necessidade de compra de serviços terceirizados.

Tabela 1 - Investimentos Fixos

Investimentos Fixos			
Descrição	Done %	To Do %	Total
Terreno - Aluguel	100%	0%	540.000,00
Obras e Reformas	100%	0%	10.165,74
Montagem de equipamentos	100%	0%	0
Instalações Elétricas	100%	0%	6.050,00
Móveis e Utensílios	100%	0%	449,25
Equipamentos de Informática	100,00 %	0%	3.180,00
Gastos - Energia elétrica	100,00 %	0%	695,98
Total	/	/	560.540,97

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Tabela 2 - Investimentos Fixos: Gastos

Gastos	
Descrição	Valor
Energia elétrica	-R\$ 7.655,78
Equipamentos	-R\$ 50.573,59
Bolinhas	-R\$ 137.142,72
Cilindros	-R\$ 73.307,52
Despesas pré-operacionais	-R\$ 2.653,00

Investimentos fixos	-R\$ 560.540,97
Água	-R\$ 3.540,00
/	/
Total	-R\$ 835.413,58

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Tabela 3 - Investimentos Fixos: Ganhos

Ganhos	
Descrição	Valor
Lucro operacional	1.675.960,00
Produtos para venda	90.000,00
Total	1.765.960,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Tabela 4 - Investimentos Fixos: Receita

Receita	
Total	1.350.146,42

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Na tabela abaixo demonstramos a lista de equipamentos e fizemos uma demonstração de todos os produtos que vamos utilizar juntamente com os preços de acordo com as quantidades de cada um. Segue as informações na tabela abaixo:

Tabela 5 - Investimentos Fixos: Equipamentos

Descrição	Quantidade	Investimento	Fornecedores	Total
Armas	22	R\$ 800,00		R\$ 17.600,00
Coletes	22	R\$ 218,94		R\$ 4.816,68
Máscaras	22	R\$ 200,00		R\$ 4.400,00
Tablets	4	R\$ 331,55	Casas bahia	R\$ 1.326,20
Óculos visão noturna	22	R\$ 23,21	Ali express	R\$ 510,62
Câmeras	15	R\$ 122,00	Amazon	R\$ 1.830,00
Luzes de led vermelha	6	R\$ 20,33	Amazon	R\$ 121,98
Refletores de led branca	8	R\$ 349,99	Submarino	R\$ 2.799,92
Placas de tiro ao alvo	/	Reciclável	Nossa empresa	/
Papelão para jogo	/	Reciclável	Nossa empresa	/
Computador	2	R\$ 1.590	Amazon	R\$ 3.180,00
Televisão	1	R\$ 755,08	Amazon	R\$ 755,08
Kits som c/2 cada	3	R\$ 2.039,37	Casas bahia	R\$ 6.118,11
Ar Condicionado	3	R\$ 2.139,00	Amazon	R\$ 6.417,00
Mangueira Vap	1	R\$ 698,00	Amazon	R\$ 698,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Na tabela seguinte, especificamos como calculamos o gasto com energia elétrica.

Tabela 6 - Investimentos Fixos: Gasto de Energia

Gasto de energia mensal				
Quantidade	Descrição	Uso diário	KWh/Mês	Custo/Mês
15	Câmera	24 horas	22,68	R\$ 14,89
8	Refletor de led branca	8 horas	134,4	R\$ 88,23
6	Luz de led vermelha	8 horas	17,28	R\$ 11,34
6	Aparelho de Som	8 horas	115,2	R\$ 75,63
4	Tablet	8 horas	9,6	R\$ 6,30
3	Condicionador de Ar	6 horas	453,6	R\$ 297,78
2	Computador	10 horas	180	R\$ 118,17
2	Televisão	8 horas	115,2	R\$ 75,63
Total estimado				R\$ 695,98

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Em seguida, está a tabela de salários dos nossos funcionários. Realizamos o cálculo descontando FGTS, INSS, IRRF além de também os benefícios tais como vale transporte.

Tabela 7 - Investimentos Fixos: Salários e Benefícios

Cargo	Salário Bruto	INSS	FGTS	IRRF	Vale transporte	Salário líquido
Recepcionista	R\$1,367.80	R\$14,02	R\$109,42	-	82,06	1.353,78
Recepcionista	R\$1,367.80	R\$14,02	R\$109,42	-	82,06	1.353,78
Segurança	R\$2,134.07	R\$173,88	R\$170,72	4,21	85,36	1.955,98
Segurança	R\$2,134.07	R\$173,88	R\$170,72	4,21	85,06	1.955,98
Faxineiro(a)	R\$1,329.97	R\$10,61	R\$106,39	-	79,75	1.319,36
Faxineiro(a)	R\$1,329.97	R\$10,61	R\$106,39	-	79,75	1.319,36
Instrutor de Treinamento	R\$2,682.82	R\$230,93	R\$214,62	41,09	80,48	2.410,80
Total	11.696,54					11.669,04

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

7.3. Demonstrações de Resultado (DRE)

A fim de demonstrar o resultado da operação, fizemos o DRE descontando tudo que precisava e chegamos a um valor de R\$ 1.221.606,00.

Quadro 1 - Demonstração de Resultado

Demonstração de Resultado (DRE)	
Receita Bruta de Vendas	R\$ 1.675.960,00
Deduções de Receitas Brutas	-R\$ 187.707,98
Receita Líquida de Vendas	R\$ 1.488.252,02

Custos Variáveis	-R\$ 221.646,02
Margem de Contribuição	R\$ 1.266.606,00
Despesas Operacionais Fixas	-R\$ 45.000,00
Resultado Operacional	R\$ 1.221.606,00
Resultado Líquido	R\$ 1.221.606,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

7.4. Fluxo de Caixa

Após todos os descontos, chegamos a um valor anual de R\$ 1.224.566,98 de fluxo de caixa operacional e nos demais resultados:

Quadro 1 - Demonstrativo de Fluxo de Caixa Anual

Fluxo de Caixa - Anual	
Receita Líquida de Vendas	R\$ 1.488.252,02
Lucro Operacional Líquido	R\$ 1.221.606,00
Depreciação	R\$ 2.960,98
Fluxo de Caixa Operacional (EBITDA)	R\$ 1.224.566,98
Margem EBITDA (%)	R\$ 0,82

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

7.5. Capital de Giro

Depois de descontar os devidos números, chegamos a um total anual de R\$ 852.806,65, que, sendo divididos entre sócios daria um a um valor mensal de R\$ 10.152,46.

Optamos por, no primeiro momento, usar o pró-labore como capital de giro, já que abriremos mão, assim poderemos usar esse dinheiro exclusivamente para gastos com a empresa.

Quadro 1 - Demonstrativo de Capital de Giro

Capital de Giro			
Uso- Descrição	Total Uso	Fontes- Descrição	Total Fontes
Caixas e Bancos	R\$ 1.210.517,94	Fornecedores	-R\$ 50.573,59
Vendas a Prazo	R\$ 0,00	Impostos	-R\$ 187.707,98
Estoques	R\$ 20.598,76	Salários	-R\$ 140.028,48
TOTAL	R\$ 1.231.116,70		-R\$ 378.310,05

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Quadro 2 - Demonstrativo de Capital de Giro

Valor Total capital de giro
R\$ 852.806,65

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Quadro 3 - Demonstrativo de Capital de Giro

Capital de Giro			
Anual	Mensal	Total de Sócios	Total por sócio
852.806,65	R\$ 71.067,22	7	R\$ 10.152,46

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Quadro 4 - Demonstrativo de Pró Labore Mensal

Pró labore mensal													
	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	Total
Giovanna	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	121.829,52
Kauana	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	121.829,52
Thauane	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	121.829,52
Larissa	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	121.829,52
Ramon	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	121.829,52
Joshua	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	121.829,52
Breno	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	10.152,46	121.829,52
Total Capital de giro													852.806,64

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

7.6. INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS

Aqui exibiremos os índices de rentabilidade e lucratividade, além de definirmos o tempo de retorno do nosso negócio, mostrando se vale a pena investir no mesmo.

Ao analisar e fazer os devidos cálculos, chegamos a um índice de lucratividade anual de 82,08%.

Tabela 1 - Indicador Econômico: Lucratividade

Índice de lucratividade	
Lucro líquido operacional	R\$ 1.221.606,00
Receita líquida de vendas	R\$ 1.488.252,02
Índice de lucratividade anual (%)	82,08%

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Além da lucratividade, nosso negócio chegou em 216,91%, mostrando que é um bom investimento, pois todo investimento bom é rentável.

Tabela 2 - Indicador Econômico: Rentabilidade

Índice de rentabilidade	
Lucro líquido operacional	R\$ 1.221.606,00
Investimentos	R\$ 563.193,97
Índice de rentabilidade (%)	216,91%

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Falando de payback ou retorno do investimento, depois de uma breve atenção nos cálculos, percebemos que nosso negócio começaria a nos trazer retorno a partir do mês 6, onde teríamos 49.089,47 de lucro.

Tabela 3 - Indicador Econômico: Retorno

Tempo de retorno de investimento			
MESES	Benefício Líquido Mensal	Investimento recuperado	Falta recuperar
1	102.047,24	102.047,24	461.146,73
2	102.047,24	204.094,48	359.099,49
3	102.047,24	306.141,72	257.052,25
4	102.047,24	408.188,96	155.005,01
5	102.047,24	510.236,20	52.957,77
6	102.047,24	612.283,44	-49.089,47
7	102.047,24	714.330,68	
8	102.047,24	816.377,92	
9	102.047,24	918.425,16	
10	102.047,24	1.020.472,40	
11	102.047,24	1.122.519,64	
12	102.047,24	1.224.566,88	

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Por último e não menos importante, nosso ponto de equilíbrio anual chegou a 3,55%, como pode ser visto na tabela a seguir:

Tabela 4 - Indicador Econômico: Ponto de Equilíbrio Operacional por ano

Ponto de Equilíbrio Operacional Anual	
Custos Fixos	R\$ 45.000,00
Margem de Contribuição	R\$ 1.266.606,00
Ponto de Equilíbrio Operacional (%)	3,55%

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O plano de negócio realizado consistiu na necessidade do preenchimento de uma lacuna no mercado de Paintball observamos que não havia a prática de temáticas inovadoras como a proposta neste plano de negócio por meio do *“Paintball Horror Time”*. Por esse viés, realizamos pesquisas e análises para a viabilidade da empresa e verificamos as necessidades que esse tipo de serviço necessita para sua abertura, bem como os meios que são necessários para o sucesso do empreendimento.

Realizamos demonstrativo que abordam todos os nossos gastos com base em tudo que investimos, finalizando com um capital de giro anual de R\$ 852.806,65. Com isso, o plano mostrou-se extremamente positivo para a abertura. Para o planejamento do negócio, pode-se considerar que diante do abordado concretiza-se viável a abertura do negócio.

De acordo com as informações expostas, foi possível desenvolver práticas de processos de criação, empreendedorismo e questões analíticas nunca desenvolvidas anteriormente pelos autores. O plano de negócios se mostrou promissor para o negócio e também, extremamente importante para o desenvolvimento dos integrantes.

REFERÊNCIAS

SENA, Karina Sena. **Como abrir um Campo de Paintball?**. São Paulo: Abertura Simples, 2021. Disponível em <https://aberturasimples.com.br/abrir-um-paintball/> Acesso em: 08/11/2022.

CHIAVENATO, Idalberto. **Iniciação à administração geral**. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.

MAXIMIANO, Antonio César Amaru. **Teoria Geral da Administração**. São Paulo: Atlas, 2006.

UASF – Unidade de Acesso a Serviços Financeiros SEBRAE/ES - MODELO PLANO DE NEGÓCIO, 2021.

EXAME. **Notícias sobre Financiamentos para pequenas empresas**. Disponível em: <https://exame.com/noticias-sobre/financiamentos-para-pequenas-empresas/> Acesso em: 08/11/2022.

PEREZ JR. José Hernandez; BEGALLI, Glaucos Antonio. **Elaboração das demonstrações contábeis**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

REDATOR PONTOTEL. **Processo de recrutamento e seleção**. Disponível em: <https://www.pontotel.com.br/processo-recrutamento-e-selecao/>. Acesso em: 08/11/2022.

ALICIA RAEBURN. **Análise SWOT/FOFA: o que é e como usá-la (com exemplos)** Disponível em: <https://asana.com/pt/resources/swot-analysis>. Acesso em: 08/11/2022.

THIAGO LEÃO. **Pró-labore e Cálculo**. Disponível em: <https://www.nomus.com.br/blog-industrial/pro-labore/> Acesso em: 08/11/2022.

