

ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL PROF. ARMANDO JOSÉ FARINAZZO
CENTRO PAULA SOUZA

Danilo Sobrinho Almeida
Henrique Vardasca de Souza
Reginaldo Salustiano Pereira Junior
Vitor Gabriel Neves Pereira Cruz

BARBEARIA DON CORLEONE

Estrela D'Oeste - SP
2017

Danilo Sobrinho Almeida
Henrique Vardasca de Souza
Reginaldo Salustiano Pereira Junior
Vitor Gabriel Neves Pereira Cruz

BARBEARIA DON CORLEONE

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como exigência parcial para obtenção da Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio de Técnico em Administração, no Eixo Tecnológico de Gestão e Negócios, à Escola Técnica Estadual Professor Armando José Farinazzo, sob orientação da Professora Naila Camila de Alcântara Godoy Fondelo.

Danilo Sobrinho Almeida
Henrique Vardasca de Souza
Reginaldo Salustiano Pereira Junior
Vitor Gabriel Neves Pereira Cruz

BARBEARIA DON CORLEONE

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como exigência parcial para obtenção da Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio de Técnico em Administração, no Eixo Tecnológico de Gestão e Negócios, à Escola Técnica Estadual de Fernandópolis, sob orientação da Professora Naila Camila de Alcântara Godoy Fondelo.

Examinadores:

Nome completo

Nome completo

Nome completo

Estrela D'Oeste
2017

DEDICATÓRIA

A Deus, meus amigos e professores que nos apoiaram na passagem dessa etapa de nossas vidas

AGRADECIMENTOS

Agradecemos primeiramente a Deus que permitiu que concluimos o curso, aos nossos pais, amigos, familiares e professores que contribuíram com a realização de nossos estudos.

EPÍGRAFE

“Cada sonho que você deixa para trás, é um pedaço do seu futuro que deixa de existir.” Steve Jobs.

RESUMO

A Barbearia Don Corleone será uma empresa limitada especializada na prestação de serviço em beleza masculina, tendo como diferencial entretenimento para os clientes. A empresa tem como principal missão oferecer aos clientes de Estrela D'Oeste/SP mão de obra qualificada para a realização de cortes de cabelo e barba. Nos dias de hoje os homens estão se preocupando mais com a aparência e procurando as barbearias especializadas. Desta forma, a Barbearia Don Corleone visa atingir o público alvo oferecendo serviços de qualidade com rapidez e segurança. Foi realizado no município uma pesquisa (questionário) com 276 homens, podendo constatar a boa aceitação do público entrevistado. A empresa entrará no mercado com faturamento estimado de R\$ 8.360,00 (oito mil trezentos e sessenta reais) por mês, com perspectiva de crescimento ao longo dos anos.

PALAVRAS-CHAVES: Entretenimento. Qualidade. Rapidez.

ABSTRACT

Barbearia Don Corleone will be a limited company specialized in providing service in men's beauty, having as a differential entertainment for customers. The company's main mission is to offer customers of Estrela D'Oeste / SP skilled labor to perform hair and beard cuts. Nowadays men are worrying more about looks and looking for specialized barber shops. In this way, the Barber Shop Don Corleone aims to reach the target public offering quality services quickly and safely. A survey (questionnaire) was carried out in the municipality with 276 men, being able to verify the good acceptance of the public interviewed. The company will enter the market with estimated revenues of R \$ 8,360.00 (eight thousand three hundred and sixty reais) per month, with growth prospects over the years.

Keyword: Entertainment. Quality. Speed. Safety.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Logomarca.....	29
Figura 2 – Layout.....	33
Figura 3 - Análise da matriz S.W.O.T.....	49

LISTA DE TABELA

Tabela 1 - Indicadores de viabilidade.....	18
Tabela 2 - Sócio 1.....	18
Tabela 3 - Sócio 2.....	20
Tabela 4 - Sócio 3.....	21
Tabela 5 – Sócio 4.....	22
Tabela 6 - Dados do Empreendimento.....	23
Tabela 7 - Capitais sociais.....	25
Tabela 8 - Estudos dos fornecedores.....	28
Tabela 9 - Localização do Negócio.....	31
Tabela 10 – Necessidade Pessoas.....	34
Tabela 11 - Maquina e Equipamentos.....	35
Tabela 12 - Moveis Utensílios.....	36
Tabela 13 - Total dos Investimentos fixos.....	36
Tabela 14 - Estimativa do Estoque Inicial.....	37
Tabela 15 – Prazo médio Conta a receber.....	37
Tabela 16 - prazo médio de compras.....	37
Tabela 17 - necessidade média de estoques.....	38
Tabela 18 - necessidade líquida de capital de giro em dia.....	38

Tabela 19 – Caixa mínimo.....	38
Tabela 20 - Capital de giro (resumo).....	39
Tabela 21 - Investimentos pré-operacionais.....	39
Tabela 22 - Investimentos totais (resumo).....	39
Tabela 23 - Fontes de recursos.....	40
Tabela 24 - faturamento mensal da empresa.....	40
Tabela 25 - custos de comercialização.....	41
Tabela 26 - Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas.....	42
Tabela 27 - custo com depreciação.....	42
Tabela 28 - custos fixos operacionais mensais.....	43
Tabela 29 - Demonstrativo de resultados.....	44
Tabela 30 - Construções de cenários.....	47

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CMD -	Custos com Materiais Diretos.
CMV -	Custos das Mercadorias Vendidas.
COFINS -	Contribuição para Financiamento da seguridade Social.
CSLL -	Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido.
DRE -	Demonstração de Resultado do Exercício.
S.W.O.T -	Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças.
ICMS -	Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços.
IPTU -	Imposto Predial e Territorial Urbano.
IRPJ -	Imposto de Renda Para Pessoa Jurídica.
ISS -	Imposto Sobre Serviços.
PIS -	Programa de Integração Social.
Qtde -	Quantidade.
S.W.O.T -	Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças).
UNIT -	Unitário.

LISTA DE SÍMBOLOS

- = - Igualdade entre duas realidades.
- : - Anuncia uma citação ou uma numeração.
- / - Separam elementos que representam alternativas.
- () - Melhora a compreensão do texto escrito.
- , - Marca pequenas pausas.
- . - Pausa máxima da voz.
- ;- Separar orações coordenadas.
- “ - Realçar certa parte do texto.
- Unir valores ou números.
- % - Porcentagem.
- [...] - Abre ou fecha uma frase.
- R\$ - Real moeda.
- + - Sinal de mais.
- * - Asterisco.
- X - Multiplicação.
- ? - Interrogação.
- ! - Exclamação.
- ... - Reticências.

SUMÁRIO

FOLHA DE ROSTO.....	2
FOLHA DE APROVAÇÃO.....	3
DEDICATÓRIA.....	4
AGRADECIMENTO.....	5
EPÍGRAFE.....	6
RESUMO.....	7
ABSTRACT.....	8
Capítulo I.....	18
1. Sumário Executivo.....	18
1.1. Resumo dos principais pontos do plano de negócio	18
1.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.....	18
1.3. Dados do empreendimento.....	23
1.4. Missão da empresa.....	23
1.5. Setores de atividades.....	25
1.6. Forma jurídica.....	25
1.7. Enquadramento tributário	25
1.8. Capital social.....	25
1.9. Fonte de recursos.....	26
Capítulo II.....	27
2. Análise de mercado.....	27
2.1. Estudo dos clientes.....	27
2.2. Estudo dos concorrentes.....	27
2.3. Estudo dos fornecedores	28
Capítulo III.....	29
3. Plano de Marketing.....	29
3.1. Descrição dos principais produtos e serviços.....	30
3.2. Preço.....	30

3.3. Estratégias promocionais.....	30
3.4. Estrutura de comercialização.....	30
3.5. Localização do negócio	31
Capítulo IV.....	32
4. Plano Operacional.....	32
4.1. Layout ou arranjo físico.....	32
4.2. Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços.....	33
4.3. Processos operacionais.....	34
4.4. Necessidade de pessoal.....	34
Capítulo V.....	35
5. Plano Financeiro.....	35
5.1. Estimativa dos investimentos fixos.....	35
5.2. Capital de giro.....	36
5.3. Investimentos pré-operacionais.....	39
5.4. Investimento total (resumo)	39
5.5. Estimativa do faturamento mensal	40
5.6. Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações.....	40
5.7. Estimativa dos custos de comercialização	41
5.8. Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas.....	42
5.9. Estimativa dos custos com mão de obra.....	42
5.10. Estimativa do custo com depreciação	42
5.11. Estimativa dos custos fixos operacionais mensais.....	43
5.12. Demonstrativo de resultados.....	44
5.13. Indicadores de viabilidade.....	44
5.13.1. Ponto de equilíbrio	45
5.13.2. Lucratividade.....	45
5.13.3. Rentabilidade.....	45
5.13.4. Prazo de retorno do investimento.....	45
Capítulo VI.....	46
6. Construção de cenários.....	46
Capítulo VII.....	48

7. Avaliação estratégica.....	48
7.1. Análise da matriz S.W.O.T.....	48
Capítulo VIII.....	50
8. Avaliação do Plano de Negócio.....	50
REFERÊNCIAS.....	51
ANEXO.....	52
APÊNDICE.....	55

INTRODUÇÃO

O interesse por cuidados estéticos advindos do público masculino esteve sempre presente, hoje os homens estão se preocupando com a beleza mais do que as mulheres.

Os homens estão buscando mais vaidade em seu visual. Já foi a época em que as mulheres eram as únicas destinadas ao embelezamento e o homem apenas ao trabalho.

De acordo com Moraes (2008) as diferenças entre os sexos, como os fatores genéticos e hormonais, começam a provocar mudanças na criação de novos produtos e nos hábitos de consumo da população masculina. Esta mudança gradual na forma de pensar e de agir do homem acerca da vaidade vai além da estética. O cuidado com o corpo vem também da preocupação com a saúde.

Vigarello (2006) destaca que a obsessão do homem com o corpo e a beleza converteu-se significativamente no final do século XX e início do século XXI.

A Barbearia Don Corleone, vem para contribuir e satisfazer com ideias e inovações nos cortes de cabelo masculino e da satisfação dos nossos clientes, contando também com um espaço bem aconchegante com o entretenimento tanto para crianças, jovem e adulto.

Além de oferecer produtos e serviços diferenciados através de um estudo da concorrência e de pesquisa de mercado.

CAPÍTULO I

1.1. Resumos dos principais pontos do plano de negócio

O plano de negócio é de uma Barbearia situada na cidade de Estrela D' Oeste - SP, onde a prestação de serviços será em cortes de cabelo masculino e barba. Juntamente com a barbearia terá um ambiente para entretenimento dos clientes, contando com uma mesa de bilhar e dois vídeo games.

Indicadores de Viabilidade	Valor
Lucratividade	11,24%
Rentabilidade	5,46%
Prazo de retorno do investimento	1 anos e 6 meses
Ponto de Equilíbrio (PE)	R\$ 7.082,22

Tabela 1 - Indicadores de Viabilidade.

1.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.

Buscando o sucesso empresarial, nós com o papel de empreendedores teremos as seguintes experiências e atribuições:

Sócio 1

Danilo Sobrinho Almeida	
Endereço: Rua Caldas Novas n° 116	
Cidade: Estrela D' Oeste	Estado: São Paulo
Telefone 1: (17) 99775-1871	

Tabela 2 – Sócio 1.

DANILO SOBRINHO ALMEIDA

DADOS PESSOAIS

Solteiro, 24 anos

Rua: Caldas Novas, n° 116

Estrela d'Oeste, SP – CEP- 15650-000

Telefone: (17) 99775187

E-mail: daniilo.almeida62@etec.sp.gov.br

FORMAÇÃO

Técnico em Administração em andamento – Classe descentralizada

Estrela d Oeste – Módulo 3

Centro Paula Souza – ETEC

Ensino Fundamental Completo E.E.Saturnino Leon Arroyo – Período Noite

EXPERIÊNCIA PROFISIONAL

Empresa: Laticínios estrela

Função: Auxiliar de produção

Período: Maio/2012 à Novembro/2013

Empresa: Frigorífica estrela

Função: Montador de carga

Período:

Empresa: Alcoeste Destilaria

Função: Amostrador de PCTS

Período: Abril / 2015 até Janeiro / 2016

Operador de Hilo Alcoeste Destilaria Fernandópolis 20-03-2016 até o momento.

ATRIBUIÇÕES

Responsável pela limpeza e dos jogos da empresa Don Corleone.

Sócio 2

Nome: Henrique Vardasca de Souza	
Endereço: Rua Maceió n° 49	
Cidade: Estrela D'Oeste	Estado: São Paulo
Telefone 1:(17) 99654-0910	

Tabela 3 – Sócio 2.

HENRIQUE VARDASCA DE SOUZA

DADOS PESSOAIS

Solteiro, 17 anos

Rua: Maceió, n° 49

Estrela d'Oeste, SP – CEP- 15650-000

Telefone: (17) 996540910 E-MAILS: Henrique.souza97@etec.sp.gov.br

FORMAÇÃO

Técnico em Administração em andamento – Classe descentralizada Estrela D'Oeste
Módulo 3

Centro Paula Souza – ETEC

Ensino Médio em andamento E.E Silvio Miotto – Período Manhã

EXPERIÊNCIA PROFISIONAL

Empresa: Móveis Vieira

Cargo: Montador de móveis

Tempo de trabalho: Abril de 2015 até Junho de 2016

Empresa: Prefeitura de Estrela D' Oeste - UBS VICTOR ZIVIERI

Cargo: Estagiário

Tempo de trabalho: Junho de 2016 até hoje

Atribuições

Barbeiro da empresa Don Corleone.

Sócio 3

Nome: Reginaldo Salustiano Pereira Junior	
Endereço: Rua Pará 330	
Cidade: Estrela D'Oeste	Estado: São Paulo
Telefone 1: (17) 997698902	

Tabela 4 – Sócio 3.

REGINALDO SALUSTIANO PEREIRA JUNIOR

DADOS PESSOAIS

Solteiro, 22 anos

Rua: Pará, nº 330

Estrela d'Oeste, SP – CEP- 15650-000

Telefone: (17) 997698902

FORMAÇÃO

Técnico em Administração em andamento – Classe descentralizada Estrela d'Oeste – Módulo 3

Centro Paula Souza – ETEC

Ensino Médio completo E.E Silvio Miotto .

EXPERIÊNCIA PROFISIONAL

Empresa: Framar Movéis

Função: Operador de Maquinas

Período:

Atribuições

Barbeiro da empresa Don Corleone.

Sócio 4

Nome: Vitor Gabriel Neves Pereira Cruz	
Endereço: Rua Rio Grande do Sul nº 711	
Cidade: Estrela D' Oeste	Estado: São Paulo
Telefone 1: (17) 997834066	

Tabela 5 – Sócio 4.

VITOR GABRIEL NEVES PEREIRA CRUZ

DADOS PESSOAIS

Solteiro, 17 anos

Rua: Rio Grande do Sul, nº 711

Estrela d'Oeste, SP – CEP- 15650-000

Telefone: (17) 99783-4066

FORMAÇÃO

Técnico em Administração em andamento – Classe descentralizada Estrela d'Oeste – Módulo 3

Centro Paula Souza – ETEC

Ensino Médio completo E.E Silvio Miotto

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Empresa: Prefeitura de Estrela D'Oeste

Função: Estagiário

Período: Maio/2016 à Maio/2017

Atribuições

Recepcionista e gerente de estoque.

1.3. Dados do Empreendimento

Nome da Empresa: AMEIDAJUNIOR LTDA
CNPJ/CPF: 22.584.896/0001-22

Tabela 6 - Dados do Empreendimento.

1.4. Missão da Empresa

A missão funciona como o propósito orientador para as atividades da organização e para aglutinar os esforços dos seus membros. (CHIAVENATO, 2005, p.63).

A missão pode ser definida em uma declaração formal e escrita, o chamado credo da organização, para que funcione como um lembrete periódico a fim de que os funcionários saibam para onde e como conduzir o negócio. (CHIAVENATO, 2005, p.63).

A missão da Barbearia Don Corleone é “Oferecer serviços de qualidade e corte de cabelo moderno para atender as necessidades de nossos clientes.”

1.4.1. Visão

É onde a empresa pretende chegar no futuro, um exemplo de visão, “a *visão da empresa* é ser a melhor empresa do ramo e atender toda a região Centro Oeste”. <http://administracaoesuccesso.com/2011/08/25/missao-visao-e-valores-na-empresa/>

Para Rodrigues et al (2009), a visão da empresa é a explicação do que ela tem por objetivo de posicionamento para o seu futuro. Sendo ainda a tradução da maneira pela qual ela deseja ser vista, bem como algo que seja motivador e tangível e possível de ser alcançado.

Obter reconhecimento de nossos produtos e serviços de cabeleireiro em toda região do Noroeste Paulista.

1.4.2. Valores

São os princípios da empresa, são coisas que a empresa deve seguir e respeitar: ética, satisfação dos clientes, garantia dos serviços prestados. <http://administracaoesuccesso.com/2011/08/25/missao-visao-e-valores-na-empresa/>

Segundo Costa (2007, p.38), os valores são "características, virtudes, qualidades da organização que podem ser objeto de avaliação, como se estivessem em uma escala, com gradação entre avaliações extremas".

Projetos sociais com a comunidade, bom relacionamento com os clientes, honestidade com os clientes.

1.4.3. Objetivos

Implantar uma Barbearia de qualidade fornecendo um bom atendimento propondo algo inovador na cidade de Estrela d'Oeste.

1.5. Setores de atividade

A empresa atuará no ramo de prestação de serviço, realizando cortes de cabelo masculino e corte de barba.

1.6. Forma jurídica

A barbearia por ser constituída por quatro sócios irá atuar sob a forma de Sociedade Limitada.

1.7. Enquadramento tributário

A Barbearia Don Corleone tem seu enquadramento na Tabela do Simples Nacional, com seu enquadramento de EPP – Empresa de Pequeno Porte por ter lucro menor de R\$ 100.000,00 anual.

1.8. Capital social

O contrato foi firmado entre quatro sócios, para ser constituído o capital social e em partes iguais para cada sócio, como segue descrito na tabela abaixo:

	Nomes dos Sócios	Valor (R\$)	% de Participação
Sócio 1	Danilo Sobrinho Almeida	R\$ 4.300,03	25%
Sócio 2	Henrique Vardasca de Souza	R\$ 4.300,03	25%
Sócio 3	Reginaldo Salustiano Pereira Junior	R\$ 4.300,03	25%
Sócio 4	Vitor Gabriel Neves Pereira Cruz	R\$ 4.300,03	25%
Total		R\$ 17.200,12	100%

Tabela 7 – Capital social.

1.9. Fontes de recursos

Os sócios Danilo Sobrinho Almeida e Reginaldo Salustiano Pereira Junior possuem o valor necessário à disposição pra abertura da empresa, porém Henrique Vardasca de Souza e Vitor Gabriel Neves Pereira Cruz terão que fazer um empréstimo pessoal no banco ainda a ser analisado.

CAPÍTULO II

2. Análise de mercado

A análise de mercado é um dos componentes do plano de negócios que está relacionado ao marketing da organização. Ela apresenta o entendimento do mercado da empresa, seus clientes, seus concorrentes e quanto a empresa conhece, em dados e informações, o mercado onde atua. A análise do mercado permite ainda se conhecer de perto o ambiente onde o produto/serviço se encontra. O mercado está composto pelo ambiente onde a empresa e produto se localizam, pela concorrência e pelo perfil do consumidor. <http://www.josedornelas.com.br/wp-content/uploads/2014/02/Artigos-de-PN-Como-Fazer-An%C3%A1lise-de-Mercado.pdf>

2.1. Estudo dos clientes

Cliente é aquele que decide a compra de determinado bem ou serviço oferecido por essa mesma entidade. Assim, pode-se distinguir o cliente direto (aquele que compra diretamente à entidade e que poderá ser um intermediário ou distribuidor) e o cliente final.

Nossos clientes serão homens em qualquer faixa etária que queiram ter um atendimento de qualidade. <http://know.net/cienceconempr/gestao/cliente/>

2.2. Estudo dos concorrentes

Concorrentes é toda empresa que atua no mesmo ramo de atividade que você e que busca satisfazer as necessidades dos seus clientes.

Através dos estudos dos concorrentes vamos analisar o que podemos melhorar na barbearia para poder satisfazer os nossos clientes.

A preocupação com o nosso corrente é que estão há muito tempo no ramo de cabeleireiro, tendo assim seus clientes fiéis e isso é muito importante em uma concorrência. Os nossos concorrentes não terão a qualidade de serviço prestado que a nossa barbearia vai ter, assim como um ótimo atendimento, e o nosso diferencial que são os entretenimentos.

2.3. Estudo dos fornecedores

Os fornecedores são aquelas empresas que fornecem os produtos que utilizaremos em nosso estabelecimento. Será de grande importância fazermos parceria com os fornecedores para termos produtos de qualidade, com preço acessível, prazo de entrega curto e pagamentos flexível.

Os nossos fornecedores serão da região pois assim, o atendimento será rápido.

Ordem	Descrição dos itens a serem adquiridos	Nome Fornecedor	R\$	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização
1	Mesa de bilhar	Bilhar Pinotti	30% do lucro	Mensal	15 dias	Fernandópolis/S P
2	Vídeo Game	Casas Bahia	599,00	Á vista	15 dias	Fernandópolis/S P
3	Gel cola		6,99	Á vista	2 dias	Fernandópolis/S P
4	Pós-barba		11,99	Á vista	2 dias	Fernandópolis/S P

Tabela 8 - Estudo dos fornecedores.

CAPÍTULO III

3. Plano de marketing



Um plano de marketing é um documento escrito que detalha as ações necessárias para atingir um ou mais objetivos de marketing. Pode ser um planejamento para a marca, para um produto ou serviço, ou para as linhas de produtos. https://pt.wikipedia.org/wiki/Plano_de_marketing

“Marketing é o conjunto de atividades humanas que tem por objetivo facilitar e consumir relações de troca”. (Phillip Kotler)

Um bom plano de marketing deve basear-se numa sólida estratégia de marketing, caso contrário este será de pouca utilidade.

3.1. Descrição dos principais produtos e serviços

A empresa contará com um amplo atendimento incluindo cortes de cabelo personalizados, fazendo barba e com a disponibilização ao uso de nossos entretenimentos mesa de bilhar e vídeo game.

3.2. Preço

O preço dos cortes será acessível para os clientes, com cortes modernos dá atualidade. Sobre a barba será um preço acessível também. Fazendo o pacote com cabelo e barba terá um preço especial.

3.3. Estratégias Promocionais

As promoções dos cortes de cabelo, cada vez que o cliente cortar o cabelo o nome dele será colocado no caderno para saber quantas vezes que ele cortou o cabelo. Se o cliente atingiu 9 cortes, o próximo corte ou barba será de graça por conta da empresa. Uma vez por mês a empresa estará fazendo Workshop na Praça de Estrela D'Oeste para divulgar o nosso trabalho, cortando cabelo das pessoas com preço mínimo para quem não tem condições de pagar.

3.4. Estruturas de comercialização

A empresa irá prestar serviços e não vender produtos. O cliente cortando o cabelo fazendo uma barba ou tirar a sobrancelha, o consumidor irá até a empresa para usa nossos serviços, a empresa tem um lugar físico no centro da cidade.

3.5. Localizações do Negócio

Sendo que a localização fica próximo onde tem outros comércios, de fácil acesso e segurança. Conterá com um espaço amplo para o entretenimento dos clientes.

Rua Minas Gerais, nº 411		
Bairro: Centro	Cidade: Estrela D'oeste	Estado: São Paulo
(17) 3833-1010	(17) 99775-1871	Fax

Tabela 9 - Localizações do Negócio.

CAPÍTULO IV

4. Plano Operacional

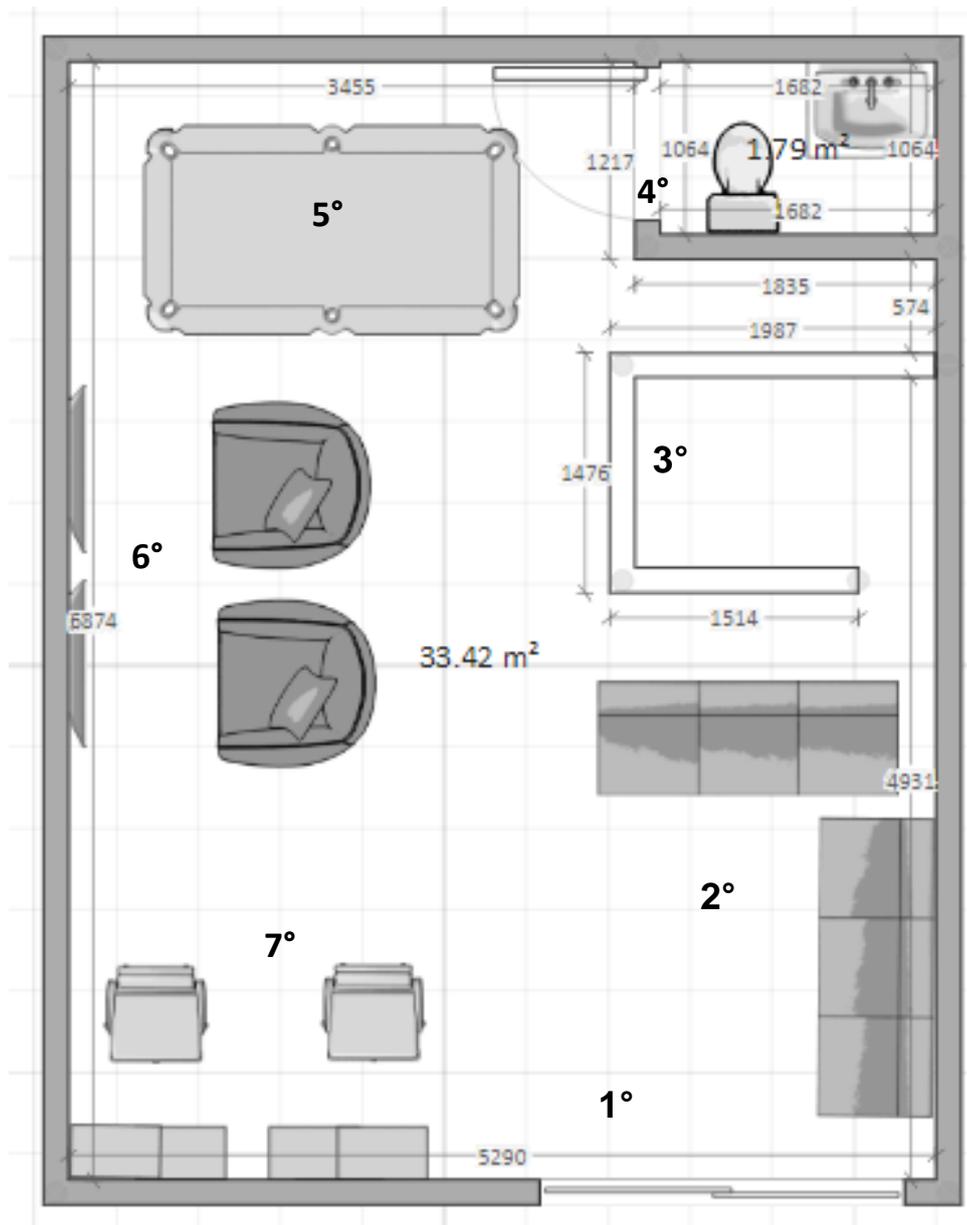
É a formalização dos objetivos e procedimentos a seguir, principalmente através de documentos escritos das metodologias de desenvolvimento e implantações estabelecidas e é desenvolvido pelos baixos níveis de gerência. https://pt.wikipedia.org/wiki/Planejamento_operacional

Planejar, ou fazer planos, consiste basicamente em estabelecer o que fazer, quando fazer, como fazer, quem fazer e em que sequência fazer. É uma atividade que esta presente no dia a dia de qualquer ser humano, embora não de forma estruturada, como se faz necessário quando está em jogo o futuro de uma organização. (BARROS NETO, 2002, p. 87).

É também um componente dos planos de marketing, e é um documento bastante útil na gestão de projetos.

4.1. Layout ou Arranjo Físico

O layout é a técnica de administração de operações cujo objetivo é criar a interface homem-máquina para aumentar a eficiência do sistema de produção. <http://www.administradores.com.br/artigos/academico/o-conceito-e-os-tipos-de-layout/90808/>



1° - ENTRADA

2° - SALA DE ESPERA

3° - RECEPÇÃO

4° - BANHEIRO

5° - BILHAR

6° - VÍDEO GAME

7° - CORTES CABELOS

4.2. Capacidade Produtiva/Serviço

Será 440 cortes de cabelo mensal, 220 barba, 484 fixas de bilhar e 88 horas no vídeo gamem.

4.3. Processos Operacionais

O cliente ao chegar à empresa passa pela recepção será atendido pelo funcionário, ele será levado até a cadeira para sentar para cortar o cabelo. O cliente irá pedir o tipo de corte que deseja, antes de começa a cortar o cabelo será colocado um capa para que não caia cabelo, várias borrifadas para deixar o cabelo do cliente úmido para começar a corta. Após o corte, lavaremos o cabelo para que tire o excesso de cabelo cortado, depois irá se passado no cliente os produtos da Barbearia para que o consumidor se sinta satisfeito.

4.4. Necessidade de Pessoas

A empresa não terá a necessidade de contratar funcionários, pois os sócios irão se distribuir para realizar as funções necessárias da empresa.

Cargo/função	Qualificações necessárias
Serviços Gerais	Técnico em Administração
Barbeiro	Barbeiro Profissional
Barbeiro	Barbeiro Profissional
Gerente	Técnico em Administração

Tabela 10 – Necessidade de pessoas.

CAPÍTULO V

5. Planos Financeiros

É composto por receitas e despesas que tem por finalidade indicar a situação da empresa se está tendo lucro ou prejuízo, serve para fazer um plano de financia na abertura de uma empresa identificando se é viável ou não.

Gitman (1997, p.588) discorre “O planejamento financeiro é um dos aspectos importantes para funcionamento e sustentação de uma empresa, pois fornece roteiros para dirigir, coordenar e controlar suas ações na consecução de seus objetivos”. Dois aspectos-chave do planejamento financeiro são o planejamento de caixa e de lucros.

Segundo Gitman (1997, p. 589):

“O planejamento financeiro é um aspecto importante para o funcionamento e sustentação da empresa, pois fornece roteiros para dirigir, coordenar e controlar suas ações na consecução de seus objetivos.”

5.1. Estimativa dos Investimentos Fixos

A - Máquinas e equipamentos

	Descrições	Qtde.	Valor Unit.	Total
1	Máquina de cortar cabelo	3	R\$ 300,00	R\$ 900,00
2	Tesoura	5	R\$ 25,00	R\$ 125,00
3	Navalha	3	R\$ 35,00	R\$ 105,00
4	Pente	4	R\$ 15,00	R\$ 60,00
5	Maquininha de acabamento	2	R\$ 90,00	R\$ 180,00
	Subtotal			R\$ 1.370,00

Tabela 11 - Máquinas e equipamentos.

B - Móveis e utensílios

	Descrições	Qtde.	Valor Unit.	Total
1	Cadeira de cabelereiro	2	R\$ 655,00	R\$ 1.310,00
2	Sofá de espera	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
3	Porta revistas	1	R\$ 49,90	R\$ 49,90
4	Bebedouro	1	R\$ 180,00	R\$ 180,00
5	TV 32'	2	R\$ 1.029,00	R\$ 2.058,00
6	Kit para internet	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
7	Lavatório de cabelo	1	R\$ 599,00	R\$ 599,00
8	Ar condicionado	1	R\$ 1.255,00	R\$ 1.255,00
9	Vídeo game	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
10	Penteadeira	2	R\$ 350,00	R\$ 700,00
Subtotal				R\$ 7.351,90

Tabela 12 - Móveis e utensílios.

Total dos Investimentos fixos	Subtotal A+B	R\$ 8.721,90
--------------------------------------	-------------------------	---------------------

Tabela 13 - Total dos Investimentos fixos.

5.2. Capital de Giro.

O capital de giro é conhecido como capital circulante, ativo circulante dentro do ciclo operacional. É dinheiro que a empresa tem que ter no seu caixa para pagar os fornecedores antes mesmo de receber dos seus clientes, também impostos apagar e despesas como energia, água, aluguel e telefone etc.

Segundo Ross, Stephen 2008 “O Capital não é gratuito e para tomar decisões financeiras às empresas precisam conhecer os custos associados ao capital requerido”, o que exige uma análise dos custos do capital adquirido através das projeções de vendas, no marketing entre outros, voltando assim à atenção para os investimentos em matérias-primas, produção e estoque, pois é o que institui o giro do capital da empresa juntamente com lucro previsto, o que permite cumprir com as obrigações com os fornecedores, instituições financeiras entre outros.

É uma ferramenta fundamental para tomada de decisões, pois se refere ao ciclo operacional de uma empresa, englobando desde a aquisição de matéria-prima até a venda e o recebimento dos produtos vendidos. https://pt.wikipedia.org/wiki/Capital_de_giro

A - Estimativa de Estoque

	Discrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Sword Gillette	1 caixa	R\$ 18,99	R\$ 18,99
2	Shampoo e Condicionador	2 caixa	R\$ 62,00	R\$ 124,00
3	Gel	1kit	R\$ 10,00	R\$ 60,00
4	Espuma de barbear	1kit	R\$ 11,00	R\$ 44,00
8	Pós-barba	1kit	R\$ 18,00	R\$ 72,00
Total				R\$ 318,99

Tabela 14 – Estimativa de Estoque.

Contas a receber - Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo Médio de Vendas	(%)	Número de Dias	Média Ponderada em Dias
À Vista	100%	0	0
Prazo Médio			0

Tabela 15 - Prazo Médio de Vendas.

Fornecedores - Cálculo do prazo médio de compras

Prazo Médio de Compras	(%)	Número de Dias	Média Ponderada em Dias
À Vista	50	0	0
À Vista (1)	25%	15	3,75
À Vista (2)	25%	15	3,75
		Prazo Médio	7,5 Dias

Tabela 16 - Cálculo do prazo médio de compras.

Estoque - Cálculo da necessidade média de estoques

	Números de dias
Necessidade média de estoques	30 dias

Tabela 17 - Cálculo da necessidade média de estoques.

Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

	Número de Dias
Recursos da empresa fora do seu caixa	
1. Contas a Receber - prazo médio de vendas	0
2. Estoques - necessidade média de estoques	30

Subtotal 1 (item 1+ 2)	30 dias
Recursos de terceiros na caixa da empresa	
3. Fornecedores - prazo médio de compras	7,5
Subtotal 2	7,5
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 - Subtotal 2)	22,5 dias

Tabela 18 - Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias.

B – Caixa mínimo

1. Custo fixo mensal (Quadro 5.11)	R\$ 5.311,67
2. Custo variável mensal (Subtotal 2 do quadro 5.12)	R\$ 2.108,81
3. Custo total da empresa (item 1+2)	R\$ 7.420,48
4. Custo total diário (item 3/30 dias)	R\$ 247,34
5. Necessidade Líquida de Capital de giro em dias (vide resultado do quadro anterior)	22,5 dias
Total de B - Caixa mínimo (item 4x5)	R\$ 5.564,15

Tabela 19 - Caixa mínimo.

Capital de giro

Investimentos financeiros	
A - Estoque inicial	R\$ 318,99
B - Caixa mínimo	R\$ 5.564,15
Total do capital de giro (A+B)	R\$ 5.883,14

Tabela 20 – Capital de giro.

5.3. Investimentos pré-operacionais

Investimentos pré-operacionais	R\$
Despesas de legalização	R\$ 800,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 500,00

Divulgação/Internet	
Cursos e treinamentos	R\$ 1.200,00
Outras despesas	
Total	R\$ 2.500,00

Tabela 21 - Investimentos pré-operacionais.

5.4. Investimentos totais

Descrição dos investimentos	Valor R\$	%
1. Investimentos Fixos	R\$ 8.721,90	50,99%
2. Capital de Giro	R\$ 5.883,14	34,39%
3. Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 2.500,00	14,61%
Total	R\$ 17.105,04	100%

Tabela 22 - Investimentos totais.

Fontes de recursos	Valor R\$	%
1. Recursos próprios	R\$ 8.552,26	50
2. Recursos de terceiros	R\$ 8.552,26	50
3. Outros		
Total (1 + 2 + 3)	R\$ 17.105,04	100,00

Tabela 23 - Fontes de recursos.

5.5. Estimativa do faturamento mensal da empresa

Serviço	Quantidade (Estimativa de Serviços)	Preço do Serviço Unit. (Em R\$)	Faturamento Total (em R\$)	Dias	Total Mensal
1	20	R\$ 15,00	R\$ 300,00	22	R\$ 6.600,00
2	10	R\$ 5,00	R\$ 50,00	23	R\$ 1.100,00

3	22	R\$ 1,00	R\$ 22,00	22	R\$ 484,00
4	4	R\$ 2,00	R\$ 8,00	22	R\$ 176,00
Total					R\$ 8.360,00

Tabela 24 - Estimativa do faturamento mensal da

empresa.

5.6. Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações.

Esta etapa do Plano Financeiro não será feita, pois não utilizaremos matéria-prima para produzir, iremos prestar serviços.

5.7. Estimativa dos custos de comercialização

Descrição	%	Faturamento Estimado (5.5)	Custo Total (R\$)
1. Impostos			
Impostos Federais			
SIMPLES	4,50	R\$ 8.360,00	R\$ 376,20
IRPJ	0,27	R\$ 8.360,00	R\$ 22,57
PIS	0,23	R\$ 8.360,00	R\$ 19,22
COFINS	0,95	R\$ 8.360,00	R\$ 79,42

CSLL - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido	1,22	R\$ 8.360,00	R\$ 102,00
Impostos Municipais			
ISS - Impostos sobre Serviços	2	R\$ 8.360,00	R\$ 167,20
Subtotal 1	9,17		R\$ 766,61
Propaganda		R\$ 8.360,00	R\$ 500,00
Subtotal 2			R\$ 500,00
TOTAL (Subtotal 1+2)	9,17		R\$ 1.266,61

Tabela 25 - Estimativa dos custos de comercialização.

5.8. Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Serviços	Estimativa de Serviços (em unidades)	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Cabelo	440 cortes	R\$ 1,41	R\$ 620,00
Barba	220 cortes	R\$ 1,01	R\$ 222,20
Total			R\$ 842,20

Tabela 26 - Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas.

5.9. Estimativa dos custos com mão de obra

De acordo com a necessidade de pessoas, a quantidade de sócios é o suficiente para manter a organização da empresa Don Corleone.

5.10. Estimativa do custo com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem(R\$)	Vida útil em Anos	Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
Obras civis/reformas	R\$ 500,00	5 anos	R\$ 100,00	R\$ 8,33
Máquinas e equipamentos	R\$ 1.370,00	2 anos	R\$ 685,00	R\$ 57,08
Móveis e máquinas	R\$ 7.351,90	10 anos	R\$ 735,19	R\$ 61,26
Total	R\$ 8.424,00			R\$ 126,67

Tabela 27 - Estimativa do custo com

depreciação.

5.11. Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo Total Mensal (em R\$)
Aluguel	R\$ 1.000,00
IPTU	R\$ 80,00
Água	R\$ 100,00
Energia Elétrica	R\$ 300,00
Telefone	R\$ 55,00
Honorários do contador	R\$ 300,00
Pró-labore	R\$ 3.200,00

Material de limpeza	R\$ 60,00
Combustível	R\$ 90,00
Depreciação	R\$ 126,67
Total	R\$ 5.311,67

Tabela 28 - Estimativa dos custos

fixos operacionais mensais.

5.12. Demonstrativo de resultados

Quadro	Descrição	(R\$)	%
5.5.	1. Receita Total com Vendas	R\$ 8.360,00	8,90
	2. Custos Variáveis Totais		
5.8.	(-) Custos com materiais diretos e /ou CMV(*)	R\$ 842,20	0,90
5.7. (Subtotal 1)	(-) Impostos sobre vendas	R\$ 766,61	0,81

5.7. (Subtotal 2)	(-) Gastos com vendas	R\$ 500,00	0,53
	Subtotal 2	R\$ 2.108,81	2,24
	3. Margem de Contribuição (1 - 2)	R\$ 6.251,19	6,65
5.11.	4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 5.311,67	5,65
	5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3 - 4)	R\$ 939,52	25,68

Tabela 29 - Demonstrativo de resultados.

5.13. Indicadores de viabilidade

É o estudo onde identifica quanto tempo demora para o lucro da empresa se igualar ao investimento feito.

Um dos principais métodos de análise de investimentos seja para avaliar a viabilidade de projetos ou acompanhar e comparar a rentabilidade de investimentos. Também é utilizado para se conhecer a taxa de juros de empréstimos e financiamentos (BRANCO, 2002).

Viabilidade é a qualidade do que é viável (com fortes probabilidades de se levar a cabo ou de se concretizar por reunir todas circunstâncias/características necessárias).

5.13.1. Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio é um indicador de segurança do negócio, pois mostra o quanto é necessário vender para que as receitas se igualem aos custos. Ele indica em que momento, a partir das projeções de vendas do empreendedor, a empresa estará igualando suas receitas e seus custos. Com isso, é eliminada a possibilidade de prejuízo em sua operação.

$$\text{Margem da Margem de Contribuição} = \frac{\text{R\$ 8.360,00} - 2108,81}{\text{R\$ 8.360,00}} = 0,75$$

$$PE = \frac{R\$ 5.311,67}{R\$ 0,75} = R\$ 7.082,22$$

A receita total menos o custo variável total, dividimos pelo custo fixo total, que chegamos ao ponto de equilíbrio.

5.13.2. Lucratividade

O lucro líquido dividido pela receita total, vezes 100, que chegamos à lucratividade em porcentagem ao ano.

$$\frac{R\$ 939,52}{R\$ 8.360,00} \times 100 = 11,24 \%$$

5.13.3 Rentabilidade

Para chegar no resultado de Rentabilidade recolhemos o lucro e dividimos pelo o investindo total, vezes 100.

$$\frac{R\$ 939,52}{R\$ 17.105,04} \times 100 = 5,49\%$$

5.13.4. Prazo de retorno do investimento

Chegamos no prazo de retorno após calcular o investimentos total dividido pelo lucro.

$$\frac{R\$ 17.105,04}{R\$ 939,52} = 1 \text{ ano e } 6 \text{ meses.}$$

CAPÍTULO VI

6. Construções de cenários

Fazer cenários otimistas e pessimistas onde vamos estimular quedas e aumentos nas vendas para prever o lucro final.

Paula Mascarenhas Ribeiro (2010, p. 3), cenário é uma ferramenta utilizada para ordenar a percepção de alternativas para o ambiente futuro, já que as decisões de hoje nela terão efeito.

É utilizada para prever o lucro/prejuízo dos Cenários provável, pessimista ou otimista de um determinado mês ou ano.

Tabela 30 - Construções de cenários.

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)	Valor(R\$)	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 8.360,00	8,90	R\$ 7.000,00	-16,64	R\$ 10.000,00	3,87
2. Custos variáveis totais						
(-) Custos com matérias diretos e ou CMV	R\$ 842,20	0,90	R\$ 842,20	-2	R\$ 842,20	0,32
(-) Impostos sobre vendas	R\$ 766,61	0,81	R\$ 766,61	-1,82	R\$ 766,61	0,29
(-) Gastos com vendas	R\$ 500,00	0,53	R\$ 500,00	-1,18	R\$ 500,00	0,19
Subtotal 2	R\$ 2.108,81	2,24	R\$ 2.108,81	-5,01	R\$ 2.108,81	0,81
3. Margem de contribuição (1-2)	R\$ 6.251,19	6,65	R\$ 4.891,19	-14,86	R\$ 7.891,19	3,05
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 5.311,67	5,65	R\$ 5.311,67	-12,63	R\$ 5.311,67	2,05
5. Lucro/Prejuízo Operacional (3-4)	R\$ 939,52	25,68	R\$ -420,48	-54,14	R\$ 2.579,52	10,58

CAPÍTULO VII

7-Avaliação estratégica

Uma estratégia de avaliação define quando e em que ordem os parâmetros para uma função são avaliados, quando eles são substituídos dentro da função, e de que forma tal substituição ocorre.

Uma estratégia de avaliação define quando e em que ordem os parâmetros para uma função são avaliados, quando eles são substituídos dentro da função, e de que forma tal substituição ocorre.

7.1- Análise da matriz S.W.O.T

A matriz S.W.O.T é um instrumento de análise simples e valioso. Seu objetivo é detectar pontos fortes e fracos, com a finalidade de tornar a empresa mais eficiente e competitiva, corrigindo assim suas deficiências. S.W.O.T.

Fatores Internos	Força <ul style="list-style-type: none"> • Preço acessível • Localização de fácil acesso • Qualidade nos serviços • Inovação nos cortes 	Fraquezas <ul style="list-style-type: none"> • Baixa renda da população • Custo alto dos produtos
Fatores Externos	Oportunidades <ul style="list-style-type: none"> • Aumento crescente da demanda de cortes • Parceria com empresas <p>Parceria com órgãos sociais (APAE, Asilo etc.).</p>	Ameaças <ul style="list-style-type: none"> • Concorrentes • Crise econômica • Baixa população

CAPÍTULO VIII

8. Avaliações do Plano de Negócio

Após meses estudando o plano de negócio identificamos que a Barbearia Don Corleone é viável, inicialmente a empresa terá uma lucratividade no valor de R\$ 939,52, com o prazo de retorno de 1 ano e 6 meses. De acordo com as pesquisas e avaliações realizadas, por nós, optar abrir a empresa na cidade de Estrela d' Oeste, por ter poucos habitantes e vários cabelereiros mais antigos já atuando no ramo de negocio.

REFERÊNCIAS

<http://blog.luz.vc/o-que-e/3-indicadores-de-viabilidade-essenciais-para-seu-novo-negocio-dar-certo/#sthash.INLnKqwB.dpuf>

<http://blog.luz.vc/o-que-e/3-indicadores-de-viabilidade-essenciais-para-seu-novo-negocio-dar-certo/>

<http://www.trabalhosfeitos.com/ensaios/Indicadores-De-Viabilidade/225072.html>

<http://thebarber.com.br/servicos/>

<http://www.reidabarba.com.br/servicos/barbearia/>

<http://gallery.wacom.com/gallery/25578839/Clube-da-Navalha>

https://booksy.net/pt-br/1021408_sao-jose-dos-campos

<http://www.trabalhosfeitos.com/topicos/chiavenato-2005-p-209/0>

http://gercon.ufc.br/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=2

<http://www.scielo.br/pdf/sdeb/v38n101/0103-1104-sdeb-38-101-0379.pdf>

<http://tcc.bu.ufsc.br/Contabeis291282>

<http://pneeturmad.blogspot.com.br/2007/10/zona-de-desenvolvimento-proximal.html>

ANEXOS

CONTRATO SOCIAL

SOCIEDADE POR QUOTAS, DE RESPONSABILIDADE LIMITADA.

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE: ALMEIDAJUNIO LTDA SIMPLES

Danilo Sobrinho Almeida (brasileiro, solteiro, 18/08/1992, operador de hilo, CPF 068.284.875-16, RG 20087857-34 SSP-BA, residente à Rua Caldas Novas nº 116, Dr. Gilmar, Estrela D'Oeste SP, CEP 15650-000, **Henrique Vardasca de Souza** (brasileiro, solteiro, 16/01/2000, CPF 470.804.888-26, RG 52.538.383-9 SSP-SP, residente à Rua Maceió nº 49 Osquier Scapin, Estrela D'Oeste SP, CEP 15650-000 e **Reginaldo Salustiano Pereira Junior**, (brasileiro, solteiro, 25/09/1994, CPF 385.208.368-01, RG 42.462.810-7 SSP-SP, residente à Rua Pará nº 330, Jardim Santos Reis, Estrela D'Oeste SP, CEP 15650-000, **Vitor Gabriel Neves Pereira Cruz** (brasileiro, solteiro, 08/08/1999, residente à Rua Rio Grande do Sul nº 711, Jardim Santos Reis, CPF 483.765.528-99, RG 53.698.053-6 SSP-SP constituem uma sociedade por quotas, de responsabilidade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª - A sociedade girará sob o nome empresarial Barbearia Don Corleone e terá sede na (Rua Minas Gerais nº 411, centro de Estrela D'Oeste, CEP-15650-00, SP).

2ª - Seu objeto social será A empresa atuará no ramo de prestação de serviço realizando cortes de cabelo masculino e corte de barba.

3ª - O capital social é de R\$ 17.105,04 (dezesete mil duzentos reais), dividido em 4 quotas de R\$ 4.276,26 (quatro mil trezentos e três reais), cada um, subscritas e integralizadas, neste ato, em moeda corrente do País, pelos sócios:

Danilo Sobrinho Almeida nº de quotas 25% - R\$ 4.276,26.

Henrique Vardasca de Souza nº de quotas 25% - R\$ 4.276,26.

Reginaldo Salustiano Pereira Junior nº de quotas 25% - R\$ 4.276,26.

Vitor Gabriel Neves Pereira Cruz nº 25% - R\$ 4.276,26.

4ª As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do outro sócio, a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço, o direito de preferência para sua aquisição.

5ª A responsabilidade dos sócios é limitada à importância total do capital social

6ª A sociedade iniciará suas atividades em 01/08/2017 e seu prazo de duração é por tempo indeterminado.

7ª A administração da sociedade caberá aos sócios, vedado, no entanto, o uso do nome empresarial em negócios estranhos ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, facultada retirada mensal, cujo valor não ultrapasse o limite fixado pela legislação do imposto de renda.

8ª O balanço geral será levantado em 31 de dezembro de cada ano, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apurados.

9ª Fica eleito o foro de Estrela D'Oeste, para qualquer ação fundada neste contrato.

10ª Falecendo ou sendo interditado qualquer dos sócios, a sociedade continuará com seus herdeiros ou sucessores. Não sendo possível ou inexistindo interesse, apurar-se-ão os haveres em balanço geral, que se levantará, conforme entendimento vigente.

11ª Os sócios-gerentes declaram, sob as penas da lei, que não incorrem nas proibições previstas em lei para o exercício da atividade mercantil.

E por estarem assim justos e contratados, assinam o presente instrumento em vias, na presença de duas testemunhas.

Estrela D'Oeste, 01 de AGOSTO de 2017.

Danilo Sobrinho Almeida

Henrique Vardasca de Souza

Reginaldo Salustiano Pereira Junior

Vitor Gabriel Neves Pereira Cruz

Testemunhas:

Marina da Silva Alves RG 17.540.600-7
SSP-SP.

Marcia Alves dos Santos Nunes RG
12.653.300-4 SSP-SP.

Visto: _____

Nome completo - Inscr. na OAB/Seccional.

APÊNDICE

MODELO DE PESQUISA APLICADO

Barbearia Don Corleone

QUESTIONÁRIO

Onde você corta o cabelo? _____

Costuma utilizar esses serviços com qual frequência?

1 vez por semana a cada 15 dias

1 vez por mês 1 vez a cada dois meses

Você se considera vaidoso?

Sim Não Às vezes

Além do corte de cabelo, utiliza algum outro serviço no estabelecimento frequentado?

Sim. Qual _____ Não

Quais motivos fazem você procurar uma Barbearia?

Qualidade Preço Atendimento Localização

Quanto você costuma pagar no corte de cabelo?

até R\$15,00 R\$15,00 a R\$20,00 acima de R\$20,00

Um estabelecimento no seguimento de Barbearia (Barbearia + Bar Conjugado) atrairá sua atenção?

Sim Não Talvez

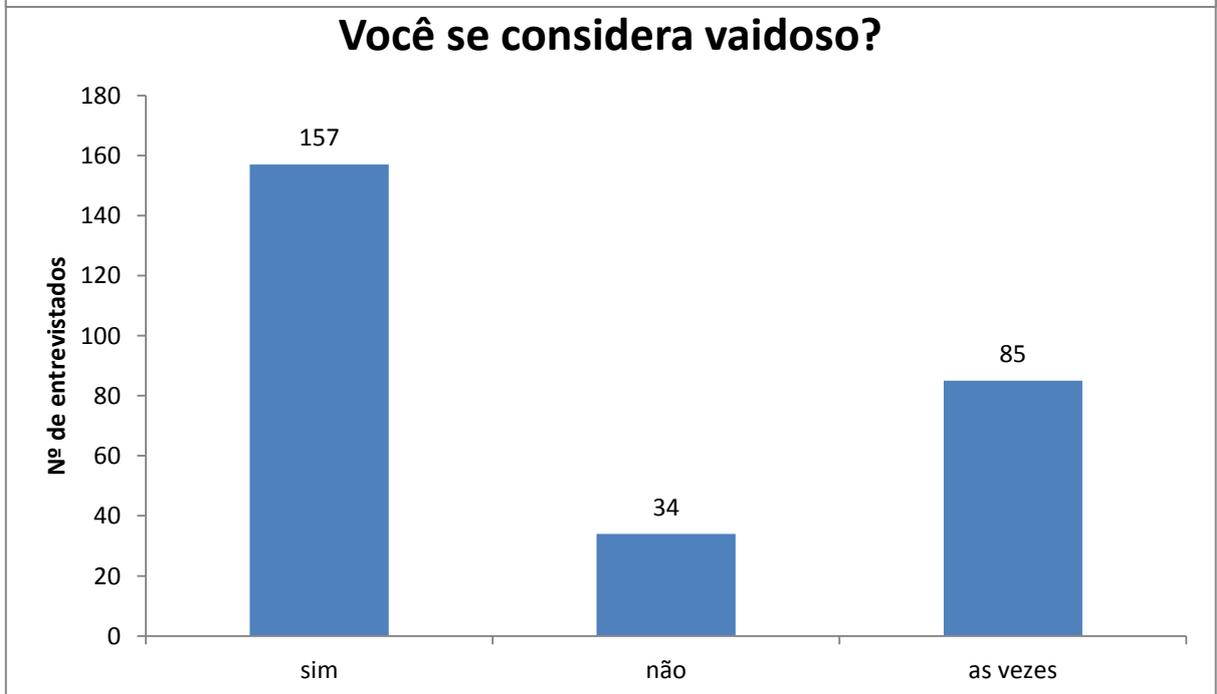
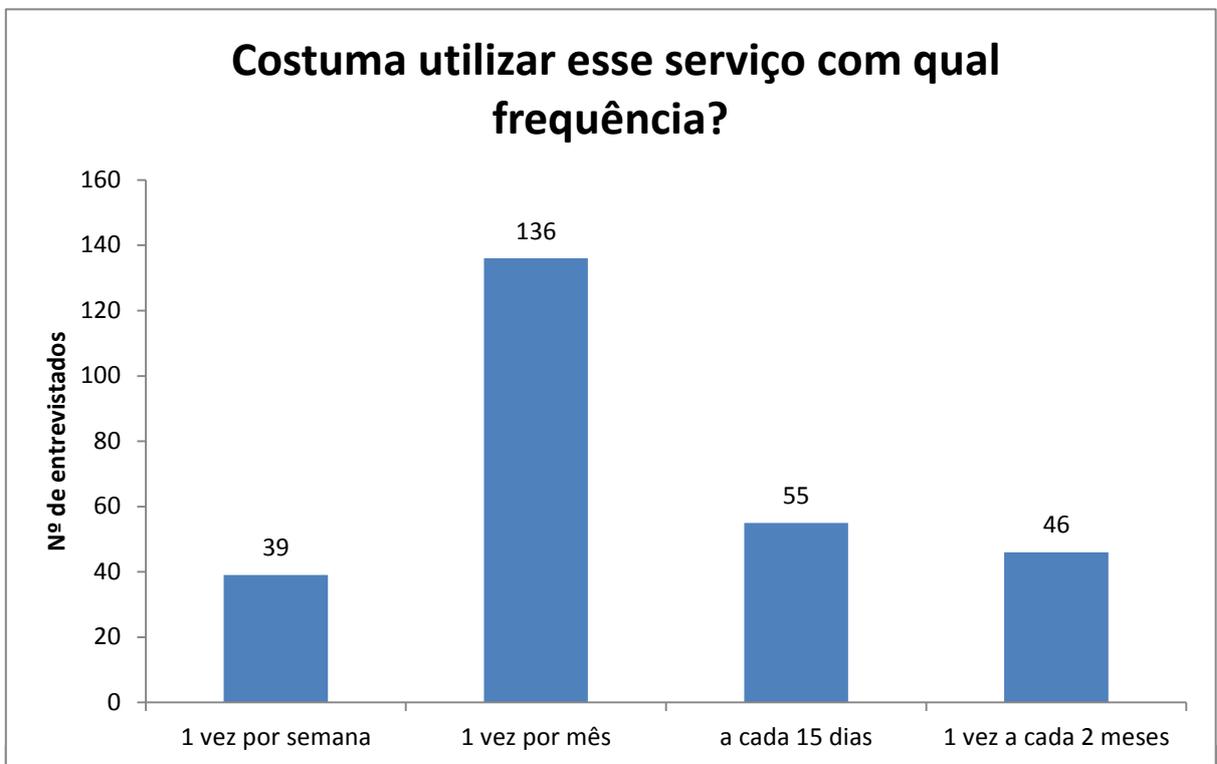
Que tipo de entretenimento você gostaria de encontrar em nossa Barbearia?

Mesa de bilhar Pebolim Vídeo game Outros _____

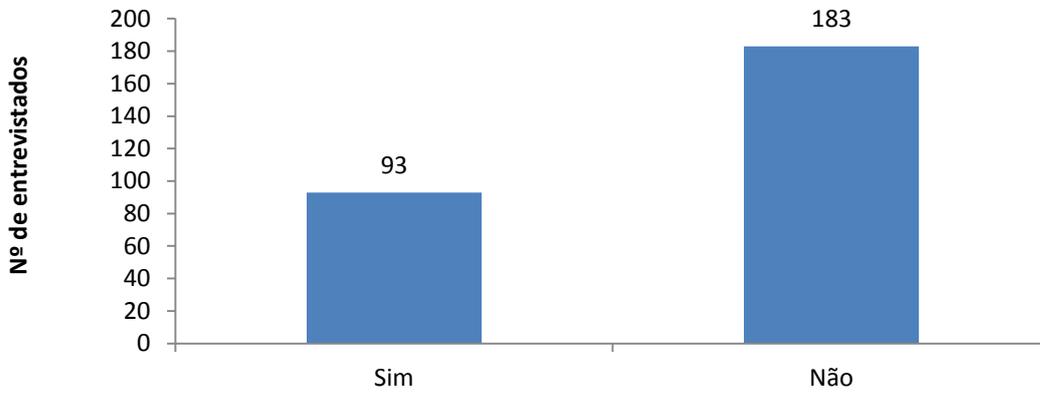
Idade?

12 a 15 anos 16 a 19 anos 20 a 30 anos acima de 30 anos

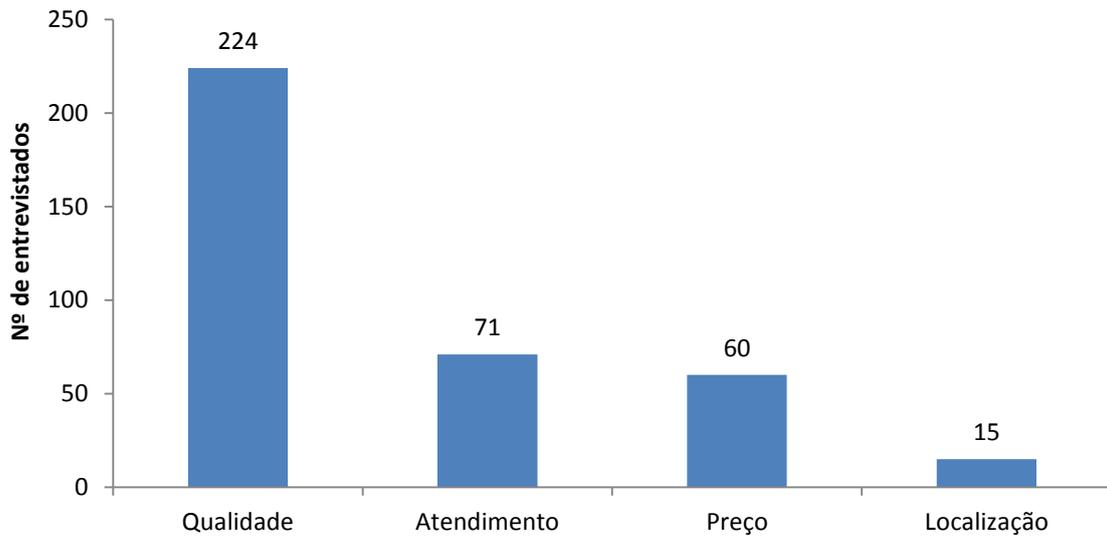
GRAFICOS



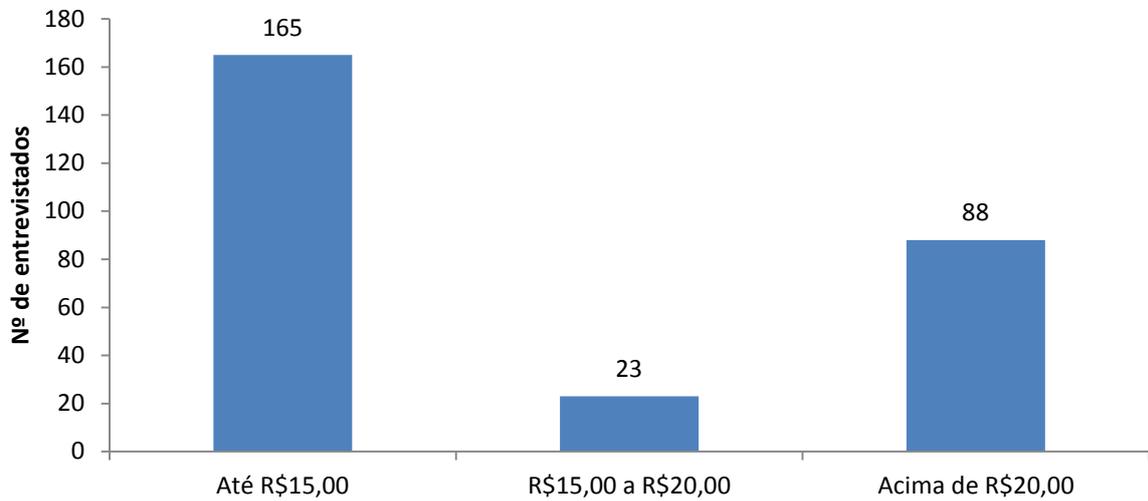
Além do corte de cabelo, utiliza algum outro serviço no estabelecimento frequentado?



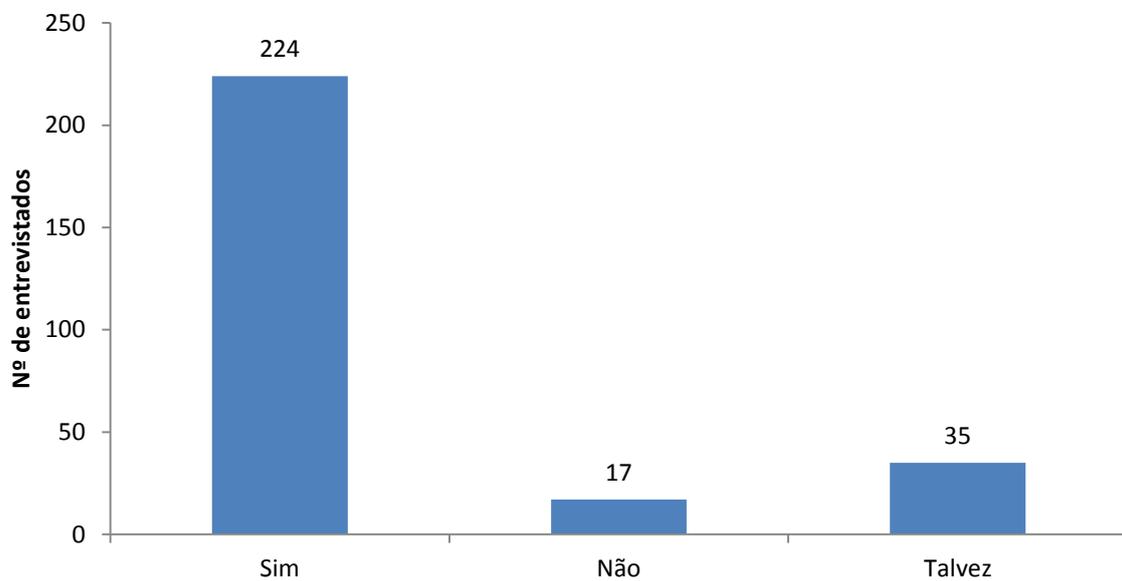
Quais motivos fazem você procurar uma Barbearia?



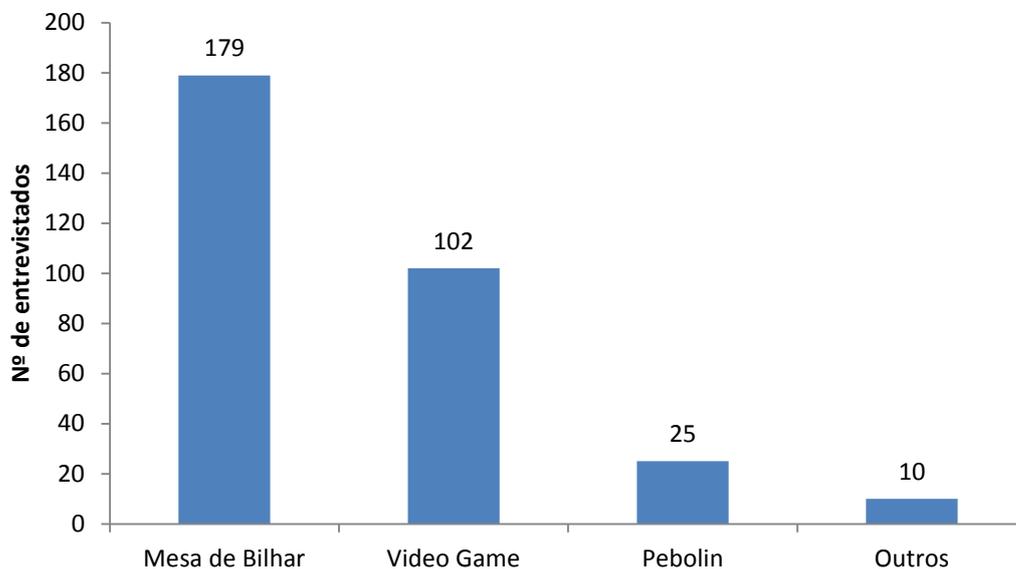
Quantos você costuma pagar no corte de cabelo?



Um estabelecimento no seguimento de Barbearia (Barbearia + Bar Conjugado) atrairá sua atenção?



Que tipo de entretenimento você gostaria de encontrar em nossa Bar-bearia?



Idade?

