

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA
SOUZA**

Etec PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN

TÉCNICO ADMINISTRATIVO

**AMANDA PEREIRA DOS SANTOS
BRUNO DOS SANTOS REIS
NICOLE ELLEN RIBEIRO LOPES DA SILVA
VICTORIA DOS SANTOS SOUZA
YNGRID VIANA PEREIRA DOS SANTOS**

FAST CURSO

**OSASCO
2024**

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA
SOUZA**

Etec PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN

Trabalho de Conclusão de Curso,
apresentado ao Curso Técnico em
Administração do Centro Estadual de
Educação Tecnológica Paula Souza –
Etec Prof. André Bogasian como pré-
requisito para obtenção de título de
Técnico em Administração.
Orientadores: Kleber Tadeu Vieira da
Rocha.

**OSASCO
2024**

AGRADECIMENTOS

Dedicação e apoio durante a jornada:

A realização deste trabalho de conclusão de curso não teria sido possível sem a colaboração e o apoio de diversas pessoas e instituições que, de diferentes formas, contribuíram para o seu desenvolvimento. A elas, dedico meus mais sinceros agradecimentos.

Ao meu orientador Kleber Rocha, expresso minha profunda gratidão pela orientação impecável, pelas valiosas contribuições e pelo incentivo constante ao longo de todo o processo. A instituição ETEC André Bogasian, agradeço pelo acesso aos recursos e materiais que foram essenciais para a realização da pesquisa. Reconheço a importância do papel desempenhado.

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA
SOUZA**

Etec Professor André Bogasian

TERMO DE AUTORIZAÇÃO DE DIVULGAÇÃO

Trabalho de Conclusão de Curso

Nós, alunos abaixo assinados, regularmente matriculados no Curso Técnico de Administração, na qualidade de titulares dos direitos morais e patrimoniais de autores da obra Fast Curso, trabalho de conclusão de curso apresentado na Etec Professor André Bogasian, município de Osasco em 24 de Junho de 2024, autorizamos o Centro Paula Souza reproduzir integral ou parcialmente o trabalho e/ou disponibiliza-lo em ambientes virtuais, a partir desta data, por tempo indeterminado.

Osasco, 24 de Junho de 2024.

NOME	ASSINATURA
Amanda Pereira dos Santos	
Bruno dos Santos Reis	
Nicole Ellen Ribeiro Lopes da Silva	
Victoria dos Santos Souza	
Yngrid Viana Pereira dos Santos	

Cientes:

Kleber Rocha
Professor orientador

Michele Bolinha da Conceição Andrade
Coordenadora de Curso

Sumário

INTRODUÇÃO	7
1. Análise do Ambiente	8
1.1. Fatores Econômicos	8
1.2. Fatores Socioculturais	8
1.3. Fatores Políticos/Legais	8
1.4. Fatores Tecnológicos	8
2. Análise do Concorrente	9
2.1. Descrição do Concorrente	9
3. Análise SWOT	9
3.1. Ambiente Interno	9
3.1.1. Oportunidades	9
3.1.2. Ameaças	9
3.2. Ambiente Externo	9
3.2.1. Força	9
3.2.2. Fraquezas	9
4. Definição de Público-Alvo	10
4.1. Geográfico	10
4.2. Demográfico	10
4.3. Pesquisa de Mercado	10
4.4. Psicográfico	10
4.5. Comportamental	10
5. Definição de Posicionamento do Mercado	11
5.1. Pessoa	11
5.2. Serviços e Produtos oferecidos	11
5.3. Localização	11
5.4. Definição da Marca	11
5.5. Logo e Slogan	11
6. Definição de Objetivos e Metas	11
6.1. Objetivos	11
6.2. Metas	12
7. Composto de Marketing	12
7.1. Produto	12
7.2. Preço	13
7.3. Praça	13
7.4. Promoção	13
7.5. Pessoas	13
8 Plano Operacional	14
8.1 Funções Administrativas – Amanda Pereira dos Santos	14
8.1.1 Assistente Administrativo – Bruno dos Santos Reis	14
8.2 Funções de Recursos Humanos – Nicole Ellen Ribeiro Lopes	15

8.2.1 Auxiliar de Recursos Humanos – Victoria dos Santos Souza	15
8.3 Funções de Marketing – Yngrid Viana Pereira	16
8.3.1 Marketing Digital	16
8.4 Instrutor do Curso	17
8.4.1 Funções em Sala de Aula	17
9 Planta Baixa	17
9.1 Administração	18
9.2 Mapa de Risco.....	18
9.3 Capacidade	19
10 Plano Financeiro	19
10.1 Estimativa dos Investimento.....	19
10.2 Capital de Giro	19
10.3 Fonte de Recurso	19
10.4 Custos Fixos e Variáveis	19
10.5 Depreciação.....	19
10.6 Estimativa do Faturamento Mensal.....	20
10.7 Estimativa dos Resultados	20
10.8 Lucratividade	20
10.9 Rentabilidade.....	20
11 Apêndice.....	22
12. Referência.....	29

INTRODUÇÃO

A Fast Curso é uma empresa com cinco sócios, criada no intuito de ensinar e desenvolver autonomia e mostrar para as pessoas de qualquer gênero e idade que elas são capazes. Foi criada para ensinar técnicas básicas de manutenção residencial e trazer de forma simples didática e divertida.

Oferecemos um ensino presencial com a duração de 6 horas, com funcionamento de segunda a domingo, que combina aspectos teóricos e práticos, abordando de forma básica técnicas de elétrica, hidráulica e o uso de ferramentas. Este curso tem como objetivo capacitar os participantes a compreenderem o funcionamento desses sistemas, proporcionando-lhes autonomia para realizar manutenções necessárias em suas residências. Além disso, visa prepará-los para evitar possíveis danos e negociar de maneira justa com profissionais especializados, caso seja necessário contratar um serviço de reparo.

1. Análise do Ambiente

1.1. Fatores Econômicos

De acordo com pesquisas da Sertão, baseadas em dados do G1 publicados em 8 de junho de 2021, foi constatado que ainda existem pessoas que enfrentam dificuldades em identificar se é necessário substituir o chuveiro ou a resistência. Isso evidencia a necessidade de oferecer cursos sobre reparos domésticos básicos.

1.2. Fatores Socioculturais

Em muitas culturas, existe um forte valor atribuído à capacidade de resolver problemas por conta própria. O curso se encaixa promovendo a autonomia e a sensação de realização pessoal ao resolver as emergências em casa.

1.3. Fatores Políticos/Legais

No Brasil, o ensino é regulamentado pela Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB), Lei nº 9.394/96. Licenciamento e Autorizações: Para cursos livres e de curta duração, o credenciamento junto ao Conselho Municipal de Educação pode ser necessário.

Leis de Proteção ao Consumidor: Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/90). Leis de Propriedade Intelectual: Lei de Direitos Autorais (Lei nº 9.610/98).

Leis de Publicidade e Marketing: Regulamentadas pelo Código de Defesa do Consumidor.

Privacidade e Proteção de Dados: Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº 13.709/18). Contratos e Políticas: Regulamentados pelo Código Civil (Lei nº 10.406/02).

1.4. Fatores Tecnológicos

O uso de mídias sociais para integração entre alunos, compartilhamento de experiências e até mesmo feedback.

2. Análise do Concorrente

2.1. Descrição do Concorrente

Um dos principais concorrentes seria o YouTube, uma plataforma renomada de compartilhamento de vídeos. Embora o YouTube seja uma fonte popular para assistir tutoriais, sua ampla variedade de conteúdos pode exigir que os usuários dediquem um tempo considerável procurando o que precisam.

No entanto, o nosso diferencial reside na abordagem prática. Embora seja possível encontrar informações sobre reparos domésticos através de pesquisas, nem todos conseguem ser eficazes nas instruções apenas por meio de tutoriais, pois nem sempre os resultados são satisfatórios.

Com a prática oferecida pelo curso, os participantes não precisarão enfrentar desafios ou buscas incessantes por tutoriais. Em vez disso, eles terão a oportunidade de aprender de maneira prática todas as técnicas necessárias para realizar ajustes em suas residências, compreendendo o funcionamento adequado de todas as ferramentas e aplicando os conhecimentos adquiridos diretamente nas atividades práticas do curso.

3. Análise SWOT

3.1. Ambiente Interno

3.1.1. Oportunidades

Curso que abrange todas as idades e parcerias com lojas de materiais.

3.1.2. Ameaças

Concorrência com cursos gratuitos online.

3.2. Ambiente Externo

3.2.1. Força

Autonomia para fazer os reparos na residência. Aprendizado de conhecimentos básicos e práticos para o dia a dia.

3.2.2. Fraquezas

A Empresa não ser conhecida no mercado e instalações iniciais para atender poucos alunos por turma.

4. Definição de Público-Alvo

4.1. Geográfico

O público-alvo abrange homens e mulheres de todas as idades que residem sozinhos ou com outras pessoas e dependem de terceiros para realizar reparos ou instalações em suas residências.

4.2. Demográfico

Jovens e adultos de todas as idades, de ambos os sexos e dentro de todas as classes que desejam aprender.

4.3. Pesquisa de Mercado

A pesquisa de mercado foi realizada por meio de um formulário do Google em novembro de 2023. Recebemos um total de 102 respostas, contendo 5 questões.

Perguntamos quantas pessoas moram sozinhas, e 24% das respostas informaram que sim. Inicialmente, a Fast Curso era voltada para pessoas que moram sozinhas, mas identificamos que pessoas que não moram sozinhas também têm interesse em realizar o curso.

Para avaliar melhor o nosso público, perguntamos a idade dos respondentes. A maioria, 47%, tinha 18 anos, enquanto 25% estavam na faixa etária de 19 a 29 anos. A próxima pergunta foi se, em caso de uma emergência doméstica, a pessoa tenta resolver por conta própria ou busca um profissional. A maioria, 58%, tenta fazer os reparos residenciais por conta própria, o que demonstra a necessidade de aprender sobre reparos para realizá-los com excelência.

Perguntamos também se os participantes teriam interesse em aprender mais sobre reparos domésticos, e 65% responderam que sim. Finalmente, questionamos se eles separariam tempo para realizar o curso, e 81% afirmaram que sim. **(Apêndice A)**

4.4. Psicográfico

População de todas as idades que buscam autonomia.

4.5. Comportamental

Pessoas que buscam por conhecimento prático, autonomia e empoderamento.

5. Definição de Posicionamento do Mercado

5.1. Pessoa

Fast - Serviços de cursos rápidos.

5.2. Serviços e Produtos oferecidos

Curso de aprendizagem rápida e dinâmica para o dia a dia de sua residência.

5.3. Localização

A localização será no centro de Osasco, escolhida devido ao elevado fluxo de pessoas e à facilidade de acesso oferecida pela região.

5.4. Definição da Marca

O nome "Fast" vem do inglês, que significa rápido, refletindo a proposta do curso.

5.5. Logo e Slogan

A logo selecionada consiste em uma representação de uma casa acompanhada de ferramentas, simbolizando os ajustes residenciais. A escolha da cor vermelha foi baseada na psicologia das cores, visto que o vermelho é conhecido por ser uma cor forte e vibrante. Segundo essa teoria, o vermelho transmite confiança, um atributo que desejamos refletir aos alunos.

"Deixa que eu faço". O slogan representa a autonomia e independência, sugerindo que os alunos não precisam de terceiros para realizar as tarefas, podem assumir o controle e fazer por si mesmos, promovendo um ambiente de encorajamento. **(Apêndice B)**

6. Definição de Objetivos e Metas

6.1. Objetivos

Capacitar os alunos a realizarem habilidades domésticas, promover autossuficiência, promover bem-estar e aumentar a confiança dos alunos.

6.2. Metas

Nossa meta é ensinar aos alunos como fazer pequenos consertos e manutenções em suas próprias casas. Isso significa que eles aprenderão coisas simples, como trocar uma lâmpada ou consertar um vazamento de torneira.

Além disso, queremos que os alunos se sintam mais seguros em casa, sabendo como resolver problemas como fios elétricos soltos ou degraus escorregadios.

Outro ponto é ajudar as pessoas a economizarem dinheiro. Em vez de pagar para alguém fazer pequenos consertos, eles aprenderão a fazer por conta própria.

Também queremos ensinar sobre sustentabilidade. Isso significa mostrar como usar menos recursos, como água e energia, e como consertar coisas em vez de jogá-las fora.

Por fim, esperamos que o curso faça as pessoas se sentirem melhor em suas casas. Com mais segurança, menos gastos e um estilo de vida mais ecológico, suas vidas em casa podem se tornar mais confortáveis e felizes.

7. Composto de Marketing

7.1. Produto

Oferecemos um ensino presencial com a duração de 6 horas que combina aspectos teóricos e práticos, abordando de forma básica técnicas de elétrica, hidráulica e o uso de ferramentas. Este curso tem como objetivo capacitar os participantes a compreenderem o funcionamento desses sistemas, proporcionando-lhes autonomia para realizar manutenções necessárias em suas residências. Além disso, visa prepará-los para evitar possíveis danos e negociar de maneira justa com profissionais especializados, caso seja necessário contratar um serviço de reparo.

Elétrica básica: Abordagem geral sobre o funcionamento elétrico em residências, incluindo eletricidade e segurança domiciliar, abordando tópicos como disjuntores, tomadas, aterramento, entre outros. Demonstração prática de como realizar reparos em tomadas, resistência de chuveiros, lâmpadas, entre outros.

Hidráulica básica: Explicação sobre o funcionamento de elementos hidráulicos comuns, como torneiras, caixas d'água, descargas e sifões, destacando os principais problemas do dia a dia e suas soluções. Demonstração prática de como consertar e substituir torneiras e chuveiros com vazamentos.

Ferramentas: Orientações sobre segurança e uso adequado de ferramentas, incluindo a montagem de uma caixa de ferramentas completa.

7.2. Preço

O curso será disponibilizado a preços acessíveis, inicialmente a R\$540,00. Gostaríamos de ressaltar aos alunos que este montante representa um investimento no conhecimento e que nossos colaboradores são profissionais altamente qualificados. Além disso, ofereceremos diversas opções de métodos de pagamento, incluindo a possibilidade de parcelamento sem juros.

7.3. Praça

O curso é sediado no Centro de Osasco, uma localização estratégica que oferece fácil acesso por meio de transporte público e uma variedade de opções de estacionamento nas proximidades. Além disso, o Centro de Osasco é conhecido por seu alto fluxo de pessoas, o que representa um elemento crucial para o sucesso do empreendimento.

As aulas serão ministradas em uma sala com área de 33m² (trinta e três metros quadrados), a qual está equipada com todos os recursos necessários para facilitar a compreensão e o desenvolvimento do curso.

7.4. Promoção

O plano de marketing consiste na divulgação do curso, utilizando atualmente as principais redes sociais, tais como Instagram, Facebook e TikTok. Por meio dessas plataformas, serão realizadas publicações contendo dicas básicas, como, "como trocar sua lâmpada", visando atrair os potenciais alunos para o curso. Além da abordagem nas mídias sociais, os métodos de divulgação incluirão a colaboração com influenciadores da área de casa e decoração. Adicionalmente, serão distribuídos panfletos em locais de grande circulação, de modo a alcançar um público-alvo diversificado em termos de faixa etária. Para ampliar a divulgação, o curso estabelecerá parcerias estratégicas com casas de construção, visando benefícios mútuos e descontos exclusivos para os alunos interessados. Essa abordagem integrada busca maximizar a visibilidade e o alcance do curso para quem busca autonomia.

7.5. Pessoas

Selecionar pessoas que tem disposição de atender bem os clientes, treinar os seus colaboradores, investir em capacitação, motivar os seus colaboradores e direcionar os esforços da sua equipe em atender bem os clientes.

8 Plano Operacional

8.1 Funções Administrativas – Amanda Pereira dos Santos

- **Responsabilidades:**
 - Liderar e gerenciar a equipe administrativa.
 - Planejar, organizar e controlar as atividades administrativas da empresa.
 - Implementar e gerenciar processos administrativos eficientes.
 - Gerenciar os recursos financeiros da empresa.
 - Garantir o cumprimento das leis e normas fiscais.
 - Elaborar relatórios gerenciais.
- **Benefícios para a empresa:**
 - Maior organização e eficiência na gestão da empresa.
 - Redução de custos administrativos.
 - Maior controle financeiro.
 - Maior compliance com as leis e normas fiscais.
 - Melhora na tomada de decisões estratégicas.

8.1.1 Assistente Administrativo – Bruno dos Santos Reis

- **Responsabilidades:**
 - Dar suporte ao gerente administrativo nas atividades da equipe.
 - Executar tarefas administrativas rotineiras, como arquivamento, expedição de documentos, controle de estoque, etc.
 - Gerenciar a agenda e as viagens do gerente administrativo.
 - Prestar atendimento aos clientes e fornecedores.
- **Benefícios para a empresa:**
 - Maior agilidade e eficiência nas tarefas administrativas.
 - Liberação do tempo do gerente administrativo para atividades estratégicas.
 - Melhora na qualidade do atendimento ao cliente e ao fornecedor.
 - Maior organização da empresa.

8.2 Funções de Recursos Humanos – Nicole Ellen Ribeiro Lopes

- Responsabilidades:
 - Liderar e gerenciar a equipe de Recursos Humanos.
 - Recrutar, selecionar e contratar novos colaboradores.
 - Elaborar e implementar políticas de Recursos Humanos.
 - Administrar a folha de pagamento e os benefícios dos colaboradores.
 - Realizar treinamentos e desenvolvimento de colaboradores.
 - Gerenciar o clima organizacional da empresa.
- Benefícios para a empresa:
 - Aumento da produtividade dos colaboradores.
 - Redução da rotatividade de funcionários.
 - Melhoria do clima organizacional da empresa.
 - Maior retenção de talentos.
 - Criação de um ambiente de trabalho positivo e motivador.

8.2.1 Auxiliar de Recursos Humanos – Victoria dos Santos Souza

- Responsabilidades:
 - Dar suporte ao gerente de Recursos Humanos nas atividades da equipe.
 - Executar tarefas de Recursos Humanos rotineiras, como recrutamento, seleção, admissão, folha de pagamento, etc.
 - Organizar e manter os arquivos de Recursos Humanos.
 - Prestar atendimento aos colaboradores.
- Benefícios para a empresa:
 - Maior agilidade e eficiência nas tarefas de Recursos Humanos.
 - Liberação do tempo do gerente de Recursos Humanos para atividades estratégicas.
 - Melhora na organização da área de Recursos Humanos.
 - Maior satisfação dos colaboradores.

8.3 Funções de Marketing – Yngrid Viana Pereira

- Responsabilidades:
 - Criar e implementar o plano de marketing da empresa.
 - Definir o público-alvo da empresa.
 - Desenvolver campanhas de marketing para captar novos clientes.
 - Gerenciar os canais de comunicação da empresa (website, redes sociais, etc.).
 - Monitorar os resultados das ações de marketing.
- Benefícios para a empresa:
 - Aumento do conhecimento da marca da empresa.
 - Captação de novos clientes.
 - Fidelização de clientes.
 - Aumento das vendas.
 - Melhoria da imagem da empresa no mercado.

8.3.1 Marketing Digital

- Responsabilidades:
 - Criar e gerenciar o conteúdo do website e das redes sociais da empresa.
 - Implementar campanhas de marketing digital (Google Ads, Facebook Ads, etc.).
 - Monitorar os resultados das campanhas de marketing digital.
 - Analisar o comportamento dos clientes online.
- Benefícios para a empresa:
 - Aumento do tráfego no website da empresa.
 - Geração de leads qualificados.
 - Redução do custo de aquisição de clientes.

8.4 Instrutor do Curso

Descrição: Instrutores de cursos são profissionais especializados em ministrar aulas e treinamentos sobre reparos gerais dentro de casa. Eles possuem conhecimento teórico e prático sobre diversas áreas, como:

- Eletricidade: Instalação, manutenção e reparo de sistemas elétricos residenciais.
- Hidráulica: Instalação, manutenção e reparo de sistemas hidráulicos residenciais.
-

8.4.1 Funções em Sala de Aula

- Demonstrar técnicas de reparo: O “FAZ TUDO” pode ser convidado para demonstrar técnicas de reparo em sala de aula, como consertar uma torneira ou instalar um interruptor de luz.
- Auxiliar na realização de atividades práticas: O “FAZ TUDO” pode auxiliar o instrutor na realização de atividades práticas, como ajudar os alunos a instalar um piso ou pintar uma parede.
- Compartilhar sua experiência prática: O “FAZ TUDO” pode compartilhar sua experiência prática com os alunos, contando histórias e exemplos de reparos que já realizou.
- Motivar os alunos: A presença de um “FAZ TUDO” em sala de aula pode motivar os alunos a aprender sobre reparos e a se interessar por essa área.

9 Planta Baixa

A área do estabelecimento é de 60 metros quadrados.

O espaço da Fast Curso está localizado em um prédio comercial no 7º andar, onde o primeiro contato será com a recepcionista do prédio, onde o aluno terá que preencher uma ficha com seus dados para liberação da sua entrada.

A sala comercial para cursos oferecerá um espaço físico para a realização de treinamentos e conhecimentos. O local será equipado com todos os recursos necessários para o conforto e aprendizado dos alunos, com um projetor e teremos internet Wi-Fi.

Ao centro da sala terá uma mesa retangular ao centro com a capacidade de lugares, e logo à frente terá a mesa do professor onde os alunos poderão tirar suas dúvidas. A empresa também oferecerá serviços de apoio aos alunos, como material didático e um kit de ferramentas para aulas práticas e iremos oferecer uma pausa para o café. **(Apêndice C)**

9.1 Administração

Os funcionários poderão ter acesso a copa onde poderá para esquentar marmittas, beber água, café, ao lado termos a sala de reunião onde irá discutir assuntos de estrema importância, saindo da sala logo a frente teremos o banheiro unissex, onde todos terão acesso. E durante o intervalo os alunos poderão ter acesso a nossa varanda de lazer onde poderão tirar uns minutos para descansar e fazer sua refeição durante o intervalo.

9.2 Mapa de Risco

Um mapa de risco é uma forma de demonstrar os riscos presentes em um local de trabalho. Ele é utilizado para prevenir acidentes e promover a segurança dos trabalhadores. No mapa de risco, são destacados os possíveis perigos, como produtos químicos, equipamentos inadequados, entre outros, além de indicar a probabilidade de ocorrência e a gravidade dos danos.

Essa ferramenta é essencial para orientar as ações de prevenção e controle dos riscos, permitindo que medidas de segurança sejam implementadas de forma eficaz. O mapa de risco deve ser revisado e atualizado periodicamente para garantir a proteção dos trabalhadores e a conformidade com as normas de segurança no trabalho.

Cada cor do mapa de risco tem um significado que são:

Verde – riscos físicos como frio, calor, umidade etc;

Vermelho – riscos químicos como poeira tóxica, compostos químicos em geral;

Marrom – riscos biológicos como bactérias, fungos, vírus e outros perigos similares;

Amarelo – riscos ergonômicos que envolvem jornadas de trabalho prolongadas, ritmo intenso, levantamento e transporte manual de peso, entre outros;

Azul – riscos de acidentes devido a equipamentos desprotegidos, possibilidade de incêndios e iluminação precária, entre outros.

No nosso mapa de risco o local onde pode ocasionar um acidente, seria na sala de aula no caso por está mexendo com ferramentas de eletricidade e fios etc. **(Apêndice D)**.

9.3 Capacidade

A empresa Fast Curso tem como meta em média, 64 alunos por mês. O fluxo de alunos tende a diminuir em períodos de baixa temporada como nos meses de fevereiro e dezembro. Além dos feriados prolongados. Horário de funcionamento do estabelecimento será como segue: das 09:00 às 15:00 de segunda a domingo.

10 Plano Financeiro

O plano financeiro é uma projeção de receitas, despesas e custo, tem por finalidade analisar o investimento que está sendo aplicado, para que assim seja possível traçar as metas desejadas, verificando se o negócio que será aberto é viável.

10.1 Estimativa dos Investimento

Para o funcionamento da Fast Curso, foi necessário efetuar alguns investimentos, tais como: utensílios e equipamentos, moveis, estrutura, instalações e adequações. Valor total de investimento R\$63.123,64 **(Apêndice E)**

10.2 Capital de Giro

O capital de giro é uma reserva necessária para manter a empresa funcionando até que a mesma comece a gerar lucro, para que o lucro gere caixa. Tendo como valor de estoque inicial R\$63.123,64 e de caixa mínimo R\$18.222,69, chegamos ao capital de giro de R\$81.349,33. **(Apêndice F)**

10.3 Fonte de Recurso

Os capitais da empresa provem do valor financiado pelo BNDES em 48X de R\$2.387,67 com a taxa de juros em 1,53% a.m.

10.4 Custos Fixos e Variáveis

Os custos fixos mensais da Fast Curso são: Internet, site, aluguel, professor, empréstimo, CNPJ, seguro empresarial, depreciação mensal, limpeza do local, contabilidade, pró-labore e encargos totais; valor total R\$15.454,90

Custo variáveis: lanches, luz, água e reposição de material; valor total R\$1.558,60 **(Apêndice G)**

10.5 Depreciação

Calculamos a vida útil de itens utilizados em aula e dos moveis do local, estimando um valor mensal para cobrir a depreciação dos itens. **(Apêndice H)**

10.6 Estimativa do Faturamento Mensal

A previsão de venda foi baseada em nossas pesquisas onde verificamos a quantidade média de aulas mensalmente. Dentre os valores, também mencionamos o valor mensal que irá entrar em caixa com as parcerias de divulgação de prestadores de serviços e lojas de materiais em nosso e-book digital enviado a cada cliente após a conclusão do curso. **(Apêndice I)**

10.7 Estimativa dos Resultados

Com os cálculos elaborados chegamos a receita total com vendas, margem de contribuição, custo fixos e totalizamos o lucro de R\$87.375,00 ao ano conforme DRE. **(Apêndice J)**

10.8 Lucratividade

Foi calculada a estimativa de lucro no qual foi constatado a lucratividade de 26,09% ao ano. A comparação do mercado foi feita através de projetos similares, como a empresa “Agiliza Lab” que contém um curso somente para mulheres onde ensina técnicas residências para independência feminina, tendo em média uma lucratividade anual de 36% ao ano, onde também contam com patrocínios.

10.9 Rentabilidade

O cálculo de rentabilidade mostra que o nosso retorno do capital investido será de 107,41%.

Consideração Final

Fast Curso tem como objetivo mostrar a importância de ensinar habilidades práticas residenciais. E ao longo do estudo, aprendemos várias coisas importantes que gostaríamos de compartilhar.

Primeiro, vimos que muitas pessoas, de diferentes idades e profissões, querem aprender a consertar coisas em casa. Jovens adultos, pessoas de meia-idade e até idosos se interessam pelo curso, cada um por seus próprios motivos. Alguns querem economizar dinheiro, outros querem ser mais independentes, e alguns simplesmente gostam de aprender novas habilidades.

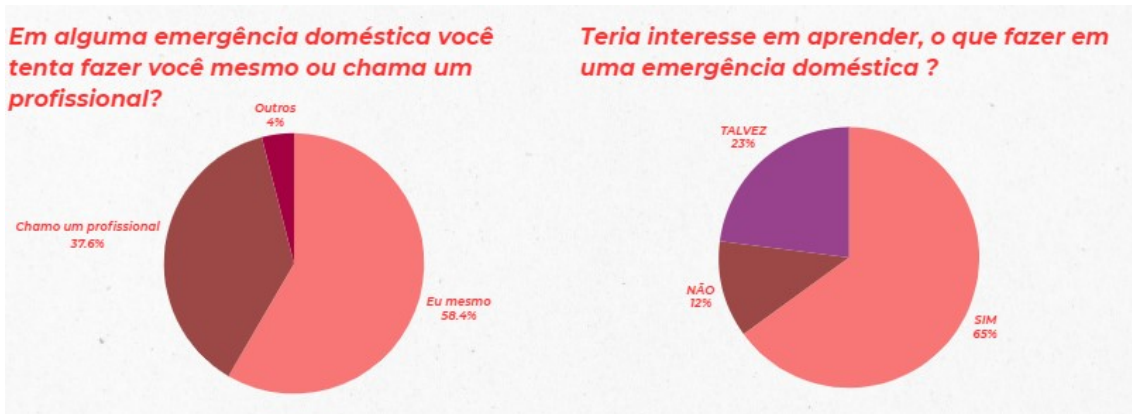
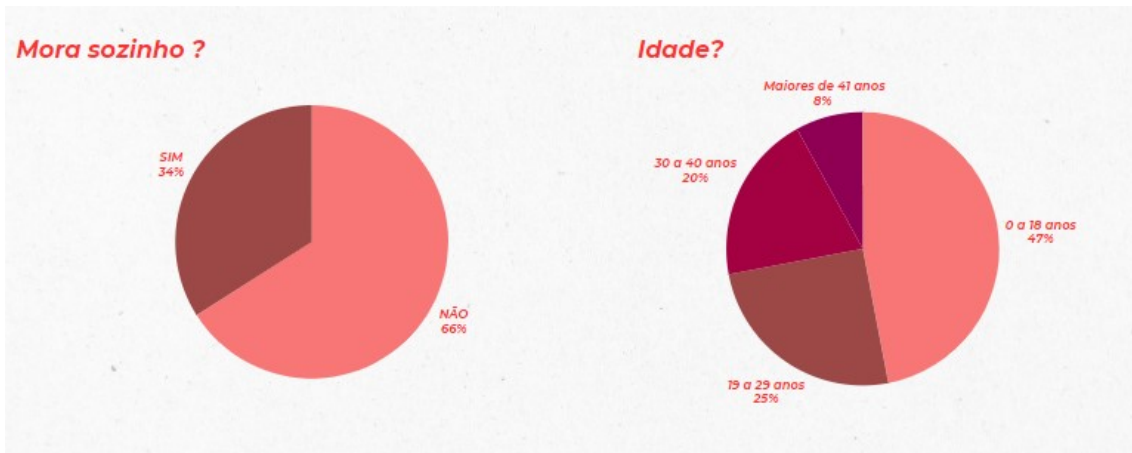
Oferecer o curso de forma presencial foi uma decisão acertada. As aulas presenciais permitem uma interação direta entre instrutores e alunos, facilitando o aprendizado. Os participantes puderam praticar o que aprenderam imediatamente, o que ajudou a fixar o conhecimento.

A Fast Curso busca trazer diversos benefícios ajudando a economizar dinheiro, promovendo a independência e aumentando a confiança.

Esperamos que este trabalho incentive outras pessoas a criar e participar de cursos como este no futuro.

11 Apêndice

Apêndice A

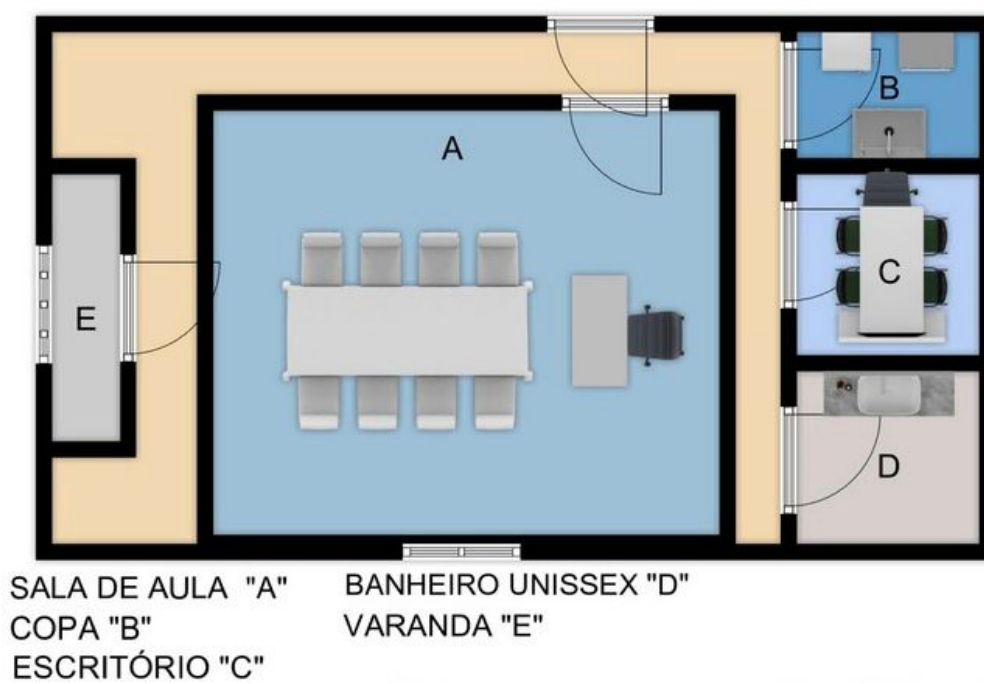


Apêndice B



Apêndice C

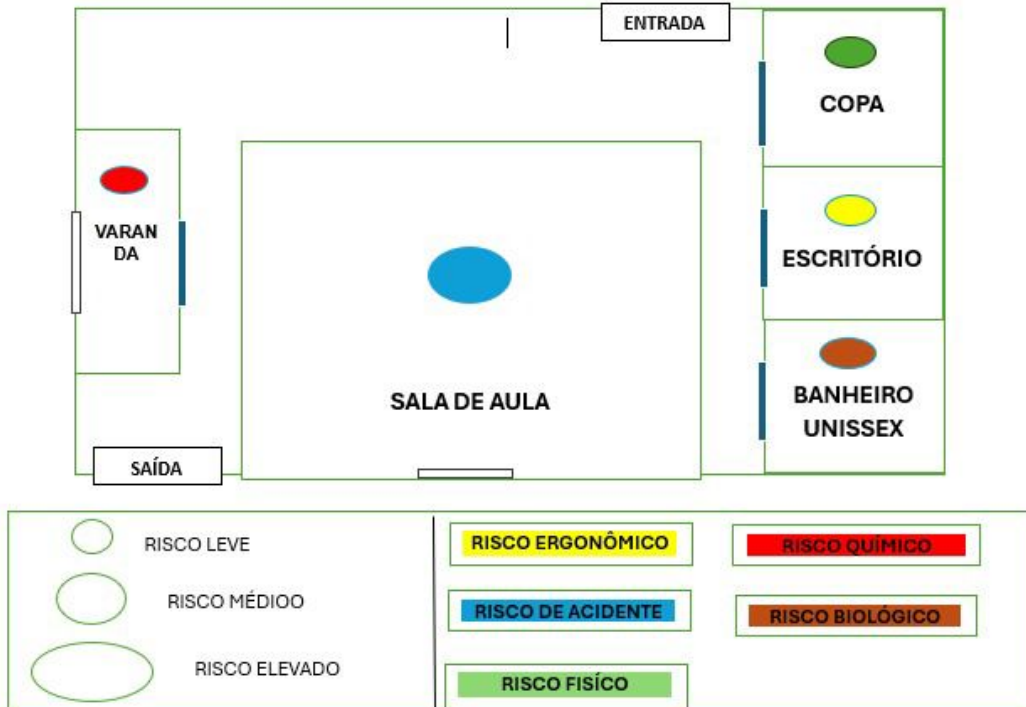
60 METROS QUADRADOS (60 M²).



Apêndice D

60 METROS QUADRADOS (60M²)

MAPA DE RISCO



Apêndice E

DESCRIÇÃO	QTDE	VALOR UNITARIO	TOTAL
CAIXA FERRAMENTAS	10	R\$ 325,70	R\$ 3.257,00
MARTELO	10	R\$ 39,90	R\$ 399,00
CAPACETES	10	R\$ 31,30	R\$ 313,00
DIJUNTOR	10	R\$ 27,99	R\$ 279,90
TORNEIRA	14	R\$ 79,90	R\$ 1.118,60
SIFÃO	10	R\$ 35,80	R\$ 358,00
CHUVEIRO	10	R\$ 254,90	R\$ 2.549,00
RESISTENTE	10	R\$ 19,28	R\$ 192,80
LUVAS	20	R\$ 3,15	R\$ 63,00
OCULOS PROTETORES	15	R\$ 10,20	R\$ 153,00
CAIXA DE PREGO	20	R\$ 33,23	R\$ 664,60
CAIXA DE PARAFUSO	20	R\$ 30,42	R\$ 608,40
BUCHAS	10	R\$ 20,80	R\$ 208,00
FURADEIRA	10	R\$ 239,90	R\$ 2.399,00
COLA DE MADEIRA	20	R\$ 8,98	R\$ 179,60
ALICATE	10	R\$ 25,95	R\$ 259,50
TOMADAS	10	R\$ 5,69	R\$ 56,90
VASO SANITARIO	2	R\$ 159,89	R\$ 319,78
IMPRESSORA	1	R\$ 370,00	R\$ 370,00
MESA E 5 CADEIRAS ESCRITORIO	1	R\$ 3.560,70	R\$ 3.560,70
TELA DE PROJEÇÃO	1	R\$ 580,51	R\$ 580,51
PROJETOR	1	R\$ 389,99	R\$ 389,99
KIT ESCRITORIO	4	R\$ 564,90	R\$ 2.259,60
CARRINHO CAFÉ VERSATIL	1	R\$ 396,00	R\$ 396,00
CAFETEIRA	1	R\$ 219,90	R\$ 219,90
FRIGOBAR	1	R\$ 629,10	R\$ 629,10
MICROONDAS	1	R\$ 240,11	R\$ 240,11
BEBEDOURO	1	R\$ 269,91	R\$ 269,91
LIXEIRA	4	R\$ 40,00	R\$ 160,00
CUBA PARA BANHEIRO	1	R\$ 279,90	R\$ 279,90
KIT BANHEIRO	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
KIT TALHERES	1	R\$ 40,00	R\$ 40,00
PRATELEIRA INDUSTRIAL	8	R\$ 264,90	R\$ 2.119,20
ESTANTE	2	R\$ 343,52	R\$ 687,04
LUMINARIA LED BRANCO	12	R\$ 89,90	R\$ 1.078,80
ARMARIO	2	R\$ 289,90	R\$ 579,80
PERSIANAS	3	R\$ 350,00	R\$ 1.050,00
			R\$ -
NOTEBOOK	2	R\$ 3.499,00	R\$ 6.998,00
VALOR TOTAL			R\$ 42.187,64

Apêndice F

CAIXA MÍNIMO		
CUSTO FIXO MENSAL	R\$	16.664,09
CUSTO VARIÁVEL MENSAL	R\$	1.558,60
CUSTO TOTAL DA EMPRESA	R\$	18.222,69
CUSTO TOTAL DIÁRIO	R\$	289,25
NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO EM DIAS		63
TOTAL CAIXA MÍNIMO	R\$	18.222,69
CAPITAL DE GIRO (RESUMO)		
ESTOQUE INICIAL		63.126,64
CAIXA MÍNIMO		18.222,69
TOTAL CAPITAL DE GIRO		81.349,33

Apêndice G

CUSTOS MENSAS	
INTERNET	R\$ 139,90
SITE	R\$ 39,90
ALUGUEL	R\$ 2.200,00
PROFESSOR	R\$ 2.400,00
EMPRESTIMO BNDES 48X	R\$ 2.387,67
CNPJ	R\$ 117,90
SEGURO EMPRESARIAL	R\$ 79,90
DEPRECIÇÃO MENSAL	R\$ 755,63
LIMPEZA	R\$ 330,00
CONTABILIDADE	R\$ 140,00
PRO-LABORE	R\$ 6.000,00
ENCARGOS SOCIAIS	R\$ 864,00
VALOR TOTAL	R\$ 15.454,90
CUSTOS VARIÁVEIS MENSAS	
LANCHES	R\$ 720,00
LUZ	R\$ 182,70
ÁGUA	R\$ 83,90
REPOSIÇÃO DE MATERIAL	R\$ 572,00
VALOR TOTAL	R\$ 1.558,60
CUSTO FIXO MENSAL	R\$ 17.013,50

Apêndice H

ATIVOS FIXOS	VALOR DO BEM	VIDA UTIL EM ANOS	DEPRECIÇÃO ANUAL	DEPRECIÇÃO MENSAL
OBRAS CIVIS/REFORMA	R\$ 9.390,00	5 anos	R\$ 1.878,00	R\$ 156,50
EQUIPAMENTOS	R\$ 13.379,08	5 anos	R\$ 2.675,81	R\$ 222,98
MOVEIS E MAQUINAS	R\$ 21.810,56	10 anos	R\$ 2.181,05	R\$ 181,75
COMPUTADORES	R\$ 6.998,00	3 anos	R\$ 2.332,66	R\$ 194,39
TOTAL				R\$ 755,63

Apêndice I

MÊS	QTDE ALUNOS	PREÇO DE VENDA	TOTAL MENSAL AULAS
1	64	R\$ 540,00	R\$ 34.560,00
2	50	R\$ 540,00	R\$ 27.000,00
3	43	R\$ 540,00	R\$ 23.220,00
4	48	R\$ 540,00	R\$ 25.920,00
5	55	R\$ 540,00	R\$ 29.700,00
6	60	R\$ 540,00	R\$ 32.400,00
7	42	R\$ 540,00	R\$ 22.680,00
8	50	R\$ 540,00	R\$ 27.000,00
9	35	R\$ 540,00	R\$ 18.900,00
10	40	R\$ 540,00	R\$ 21.600,00
11	42	R\$ 540,00	R\$ 22.680,00
12	56	R\$ 540,00	R\$ 30.240,00
TOTAL ANUAL			R\$ 315.900,00
VALOR PARCERIA (DIVULGAÇÃO DE CONTATO APOSTILA ONLINE)	QTDE PARCEIROS	TOTAL MENSAL PARCERIAS	TOTAL MENSAL AULAS + TOTAL MENSAL PARCERIAS
R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00	R\$ 36.160,00
R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00	R\$ 28.600,00
R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00	R\$ 24.820,00
R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00	R\$ 27.520,00
R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00	R\$ 31.300,00
R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00	R\$ 34.000,00
R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00	R\$ 24.280,00
R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00	R\$ 28.600,00
R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00	R\$ 20.500,00
R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00	R\$ 23.200,00
R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00	R\$ 24.280,00
R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00	R\$ 31.840,00
TOTAL FATURAMENTO ANUAL			R\$ 335.100,00

Apêndice J

RECEITA TOTAL COM VENDAS	R\$	335.100,00
(-)CUSTO VARIÁVEL - SIMPLES NACIONAL 13%	R\$	43.563,00
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$	291.537,00
(-)CUSTOS FIXOS TOTAIS	R\$	204.162,00
RESULTADO OPERACIONAL (LUCRO)	R\$	87.375,00

12. Referência

<https://g1.globo.com/google/amp/ms/mato-grosso-do-sul/especial-publicitario/sertao/banho-premiado-na-sertao/noticia/2021/06/08/duvida-da-vida-adulta-troco-o-chuveiro-ou-a-resistencia.ghtml>

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9394.htm

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078.htm

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9610.htm

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/lei/L13709.htm

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm

https://www.em.com.br/app/noticia/nacional/2023/06/16/interna_nacional,1508125/amp.html

<https://www.agazeta.com.br/es/economia/pequenos-reparos-em-casa-fazem-disparar-vendas-de-materiais-de-construcao-0820>

<https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/populacao/9127-pesquisa-nacional-por-amostra-de-domicilios.html>