

CENTRO PAULA SOUZA

ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO

Técnico em Administração

STRIKE PUB

Tupã-SP

202

EDUARDA APARECIDA ALVES MARTINS

LUIS EDUARDO VIEIRA DA SILVA

SARA TATIANE ALMEIDA BARROSO

TAMIRIS RAIANA MAIA NUNES

STRIKE PUB

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Técnico de Administração da ETEC Prof. Massuyuki Kawano, orientado pela Profª Roseli Aparecida Viscardi, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

Tupã-SP

2024

ETEC PROF. MASSUYUKI KAWANO

Técnico em Administração

EDUARDA APARECIDA ALVES MARTINS

LUIS EDUARDO VIEIRA DA SILVA

SARA TATIANE ALMEIDA BARROSO

TAMIRIS RAIANA MAIA NUNES

STRIKE PUB

Trabalho de Conclusão de Curso para obtenção do título de Técnico em Administração.

BANCA EXAMINADORA:

Prof^a. Roseli Aparecida Viscardi

Orientadora

Prof.

Avaliador

Prof.

Avaliador

Tupã, 03 de dezembro de 2024

É de inteira responsabilidade o conteúdo do trabalho apresentado pelo aluno. O(A) Professor(a) orientador(a), a Banca Examinadora e a Instituição não são responsáveis e nem endossam as ideias e o conteúdo do mesmo.

AGRADECIMENTOS

Gostaríamos de expressar nossa profunda gratidão a todos que contribuíram para a realização deste trabalho. Primeiramente, agradecemos as nossas orientadoras Karen Andrade e Roseli Aparecida, pelas orientações, paciência e apoio incondicional durante todo o processo de pesquisa e elaboração deste TCC, sempre prestativas com as nossas dúvidas, questionamentos e tirando o melhor de nós! Seus conselhos foram fundamentais para o nosso aprendizado e desenvolvimento. Agradecemos também aos nossos professores, que ao longo da nossa jornada acadêmica compartilharam seus conhecimentos e nos inspiraram a buscar sempre o melhor. Um agradecimento especial aos nossos colegas de curso, que estiveram ao nosso lado, trocando ideias e experiências, tornando essa caminhada mais leve e divertida. Não podemos deixar de agradecer a Deus, por nos ter capacitado até aqui, trazendo força e determinação, as nossas famílias que acreditaram em nós, nos dando suporte emocional. Obrigado por estarem presentes nos momentos difíceis e celebrarem conosco cada pequena conquista. Por fim, agradecemos a todos os participantes direta ou indiretamente no desenvolvimento desse trabalho de pesquisa, a nossa instituição Etec Massuyuki Kawano pela oportunidade, cuja colaboração foi essencial para a realização deste trabalho. Este TCC é fruto de um esforço coletivo, e somos eternamente gratos a todos que fizeram parte dessa jornada.

"Sonhos não se realizam pelo acaso, mas pelo esforço, dedicação e coragem de transformar desafios em conquistas.

RESUMO

A combinação de um boliche pub, tem se mostrado uma opção atraente para entretenimento em estabelecimentos de lazer. O boliche, é uma prática milenar com raízes no Egito Antigo com referências em diversas culturas. A rica história do boliche mostra que esse jogo tem o poder de unir pessoas e proporcionar momentos de diversão se popularizou como uma atividade recreativa. O objetivo desse trabalho é analisar a viabilidade do empreendimento, na cidade de Tupã, espera-se que o projeto contribua para o desenvolvimento turístico e econômico local, a proposta é abrir um espaço que una atividades com demais jogos, oferecendo um ambiente divertido para moradores e visitantes. Para viabilizar o projeto e assegurar sua execução bem-sucedida, adotaremos uma metodologia que combina pesquisa bibliográfica, e de mercado. Estudo de análise da viabilidade financeira que incluirá projeções de custos, aquisição de equipamentos e estruturação do pub e estudo do perfil do público-alvo. Uma pesquisa foi realizada por meio de questionários com moradores de Tupã, a fim de avaliar o interesse e as expectativas em relação ao espaço. O resultado foi satisfatório apresentando interesse das pessoas pesquisadas, diante da pesquisa apresentada uma resposta chama atenção onde se considera a proposta um ambiente familiar. A criação de um espaço de lazer que combine boliche e pub em Tupã representa uma oportunidade única e diversificar das opções de entretenimento da cidade, especialmente em um contexto turístico. Embora enfrentemos desafios como a sazonalidade é necessária a adaptação ao mercado consumidor, acreditamos que, com um planejamento cuidadoso e uma abordagem inclusiva, podemos superar essas barreiras. Concluímos que não é apenas oferecer um espaço para jogar boliche, e sim criar um ambiente acolhedor onde as pessoas possam se reunir, socializar e desfrutar de boa música, bebidas e petiscos. Assim, ao implementar esse projeto, desejamos colaborar para a vivência social da comunidade e promover um novo ponto de encontro em Tupã, onde tanto moradores quanto visitantes possam se divertir e criar memórias inesquecíveis.

Palavras-chaves: Entretenimento, Boliche, Lazer, Diversão.

ABSTRACT

The combination of a bowling pub has proved to be an attractive option for entertainment in leisure establishments. Bowling is an ancient practice with roots in Ancient Egypt and references in various cultures. The rich history of bowling shows that this game has the power to bring people together and provide moments of fun and has become popular as a recreational activity. The aim of this work is to analyze the feasibility of the project in the city of Tupã. It is hoped that the project will contribute to local tourist and economic development. The proposal is to open a space that combines activities with other games, offering a fun environment for residents and visitors. To make the project viable and ensure its successful execution, we will adopt a methodology that combines bibliographical and market research. A financial feasibility study will be carried out, which will include cost projections, the purchase of equipment and the structuring of the pub, and a study of the profile of the target audience. A survey was carried out using questionnaires with residents of Tupã in order to assess their interest in and expectations of the space. The results were satisfactory, with the people surveyed showing an interest in the project and one response that stands out is that the proposal is a family environment. The creation of a leisure space combining bowling and a pub in Tupã represents a unique opportunity to diversify the city's entertainment options, especially in a tourist context. Although we face challenges such as seasonality and the need to adapt to the consumer market, we believe that with careful planning and an inclusive approach, we can overcome these barriers. We concluded that it's not just about offering a place to bowl, but creating a welcoming environment where people can get together, socialize and enjoy good music, drinks and snacks. By implementing this project, we hope to contribute to the community's social life and promote a new meeting point in Tupã, where both locals and visitors can have fun and create unforgettable memories.

Keywords: entertainment, bowling, leisure, fun.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: layout da abertura do site.....	38
Figura 2: Site.....	39
Figura 3: Layout	40
Figura 5: layout da pista de boliche.....	42
Figura 6: layout mesas.....	42
Figura 7: layout pub.....	43
Figura 8: layout balcão do bar.....	43
Figura 9: layout da área kids.....	44
Figura 10: layout sala de jogos	44
Figura 11: layout sala de jogos.....	45
Figura 12: layout área pub.....	45

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1: Síntese para estruturação do método científico.....	18
QUADRO 2: Cronograma.....	19
QUADRO 3: Fundador 1.....	21
QUADRO 4: Fundador 2.....	22
QUADRO 5: Fundador 3.....	22
QUADRO 6: Fundador 4.....	22
QUADRO 7: Nomes dos fundadores e capital integralizado.....	22
QUADRO 8: Análise dos Concorrentes.....	25
QUADRO 09: Análise dos Fornecedores.....	27
QUADRO 10: Localização da empresa.....	40
QUADRO 11: Capacidade produtiva.....	46
QUADRO 12: Capacidade produtiva.....	46
QUADRO 13: Necessidade de Pessoal.....	47
QUADRO 14: Avaliação estratégica	56

LISTA DE TABELAS

TABELA 1: Máquinas e equipamentos.....	48
Tabela 2 - Móveis e utensílios.....	48
Tabela 3 - Estimativa do faturamento da empresa.....	49
Tabela 4 – Produto 1 Custo unitário do petisco.....	50
Tabela 5 – Produto 2 Custo Custos unitário petisco batata	50
Tabela 6 – Estimativa do custo variável.....	50
Tabela 7 - Custo total mensal e anual.....	51
Tabela 8 – Capital de Giro.....	52
Tabela 9 - Descrição dos investimentos.....	52
Tabela 10 - Fontes de recursos.....	53
Tabela 11 - Estimativa do custo com depreciação.....	54
Tabela 12 - Demonstrativo de Resultados do Exercício – DRE.....	54
Tabela 13 - Ponto de equilíbrio.....	55
Tabela 14 - Prazo de retorno de Investimento.....	55

SUMÁRIO

Sumário

1	INTRODUÇÃO	14
2	REVISÃO DE LITERATURA	15
2.1	Período histórico do boliche.....	15
2.2	Tendências do mercado.....	17
3	METODOLOGIA DE PESQUISA	18
3.1	Cronograma.....	19
4	PLANO DE NEGÓCIOS	20
4.1	Descrição da Empresa.....	21
4.2	Fonte de Recursos.....	23
4.3	Análise de Mercado	23
4.3.1	Análise dos Clientes.....	23
4.3.2	Análise dos Concorrentes.....	25
4.3.3	Análise dos Fornecedores.....	27
4.3.4	Pesquisa de Mercado	30
4.3.5	Descrição dos Principais Produtos ou Serviços.....	36
4.3.6	Preço.....	36
4.3.7	Estratégias Promocionais.....	37
4.3.8	Estrutura de Comercialização.....	37
4.3.9	Localização da Empresa.....	40
4.3.10	Layout ou Arranjo Físico.....	41
4.3.11	Capacidade Produtiva.....	46
4.3.12	Necessidade de Pessoal.....	47
	Técnico em informática.....	47
4.4	Plano Financeiro	48
4.4.1	Estimativa dos Investimentos Fixos.....	48
4.4.2	Estimativa do faturamento da empresa.....	49
4.4.3	Estimativa dos Custos Fixos Mensal e Anual.....	51
4.4.4	Capital de Giro.....	52
4.4.5	Estimativa do Custo com Depreciação.....	54
4.4.6	Demonstrativo de Resultados do Exercício – DRE.....	54
4.4.7	Ponto de Equilíbrio.....	55

4.4.8	Avaliação estratégica	56
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	58
	REFERÊNCIAS.....	60
	APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL.....	61
	APÊNDICE B – FORMULÁRIO APLICADO PARA PESQUISA DE MERCADO.....	65
	APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS.....	67

1 INTRODUÇÃO

No contexto de estabelecimentos de lazer, a combinação de atividades como o boliche e um bar tem se destacado como uma opção atrativa para o público em busca de entretenimento e diversão.

De acordo com Copyrgth (2003), a prática do boliche remonta ao Egito Antigo, sendo considerada uma forma de entretenimento milenar. Vestígios desse jogo foram encontrados em tumbas, com bolas feitas de rochas e nove pinos. Na Polinésia, existia um antigo jogo chamado "ula maika", e lendas relatam que guerreiros utilizavam crânios de adversários como bolas, tornando os ossos alvos a serem derrubados após grandes batalhas.

Com o passar dos anos, o boliche foi sendo reconhecido como uma atividade recreativa popular. Nesse contexto, nosso grupo teve a ideia de trazer essa forma de lazer para nossa cidade, não apenas oferecendo o boliche como opção, mas também criando um ambiente agradável e divertido que inclui um bar. Dessa forma, as pessoas podem desfrutar de bebidas enquanto se divertem jogando boliche.

A cidade de Tupã, localizada no interior de São Paulo, possui um perfil turístico que influencia diretamente nas demandas por serviços e opções de entretenimento. Neste contexto, o presente trabalho busca investigar a viabilidade de abrir um espaço que combine um ambiente de boliche e bar no município de Tupã, oferecendo uma nova opção de lazer tanto para os moradores quanto para os visitantes da região.

Em cidades turísticas, a demanda por entretenimento pode variar ao longo do ano, com períodos de alta e baixa temporada. Isso significa que o fluxo de pessoas e a demanda por atividades como o boliche podem ser mais intensos em determinadas épocas do ano, enquanto em outras pode ser mais fraco, tornando o gerenciamento da sazonalidade um desafio. Além disso, em Tupã, o boliche seria uma novidade, com do espaço adaptado para atender às necessidades e expectativas do público, garantindo uma experiência única e agradável.

De acordo com os integrantes da nossa equipe, as pessoas tanto da cidade de Tupã quanto da região precisam se locomover uma média de 75 km até Marília para desfrutar de um espaço de lazer com boliche. Esta análise, reforça a oportunidade de criar um local onde os habitantes da cidade e da região possam se divertir sem precisar percorrer longas distâncias. A proposta é oferecer um ambiente multifuncional, onde os clientes possam não apenas jogar boliche, mas também outros jogos, e assim também desfrutar de um bar com diversidade de músicas, drinks e aperitivos. Além disso, o espaço incluirá uma área dedicada às crianças, com atividades supervisionadas, garantindo um ambiente seguro e agradável para as famílias.

O objetivo deste trabalho é investigar a viabilidade da abertura desse ambiente em nossa cidade, especificamente, busca-se desenvolver uma análise de mercado que inclua o estudo de potenciais clientes, fornecedores e concorrentes; descrever estratégias de marketing (produto, preço, promoção e praça), definir a distribuição dos setores e recursos da empresa, desenvolver um plano financeiro, futuros investimentos, custos e faturamento; e realizar uma avaliação estratégica do negócio.

Esta pesquisa pretende proporcionar uma base sólida para a tomada de decisões em relação à abertura do empreendimento, visando atender às expectativas e necessidades dos futuros clientes, e contribuir para o desenvolvimento econômico e social de Tupã e região.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 Período histórico do boliche

De acordo com Matser (2015). Os locais de entretenimento no Estado de São Paulo surgiram a partir da demanda da população por espaços destinados ao lazer e diversão, acompanhando o crescimento urbano e econômico da região. Esses locais

foram se desenvolvendo ao longo do tempo para atender às necessidades e interesses dos moradores e visitantes.

De acordo com Copyrgth (2003), o boliche é uma prática milenar que combina esporte e entretenimento. Com origens no Egito Antigo por volta de 5220 a.C., evidências como pinos e bolas encontrados em tumbas esculpidas em pórfiro - uma rocha ígnea - sugerem os primórdios desse jogo. Na Polinésia, o ula maika é considerado uma das possíveis origens do boliche, ao lado de diversas lendas. No século I, um jogo envolvendo o lançamento de objetos de pedra apresentava semelhanças com o boliche e era popular. No século III, o boliche adquiriu significado religioso, acreditando-se que derrubar os pinos (na época chamados de "Kegel") trazia purificação e proteção. Na Idade Média, o boliche era apreciado por reis e soldados, sendo até proibido em algumas regiões para manter o foco nos treinamentos militares.

Na mesma época, temendo que o boliche de 9 pinos superasse outros jogos populares, foi proibido no reinado do rei Eduardo III. Insatisfeitos com a proibição, os ingleses criaram o boliche de 10 pinos, que se tornou popular com apostas, mas também trouxe prejuízos, levando à desistência de muitos jogadores, especialmente entre os católicos. No século XIX, a disposição dos pinos passou de losango para triangular. O jogo se expandiu pelo mundo e ganhou destaque na Europa. Em 1895, houve uma reunião para padronizar e aprimorar as regras, seguida pelo primeiro encontro de jogadores em 1930.

Anteriormente, os "pinboys" eram responsáveis por reposicionar os pinos derrubados; porém, na década de 1950, surgiram máquinas automáticas para essa função. O boliche tornou-se popular no Brasil na década de 1960, especialmente em São Paulo. Reconhecido como modalidade esportiva nos anos 1980, passou por melhorias até 2003, como pistas mais tecnológicas e boliches totalmente automatizados. Em 2011, o Brasil conquistou sua primeira medalha de bronze nesse esporte; posteriormente, em 2015, alcançou a tão almejada medalha de ouro nos Jogos Pan-Americanos de Toronto com o mesmo atleta que havia conquistado o bronze anteriormente.

2.2 Tendências do mercado

Nos últimos anos, mudanças nos hábitos de consumo foram marcados pela pandemia, com o aumento da atratividade dos espaços ao ar livre. Este tipo de ambiente ganhou popularidade, sendo identificado como uma tendência global de consumo pela Euromonitor Internacional, que estuda o comportamento do consumidor. (METROPOLIS 2022)

De acordo com Sindal (2018) A inclusão crescente de operações de alimentação em lojas e shoppings responde à migração do consumo de alimentos das famílias para fora de casa e à busca por experiências e relacionamentos nesses espaços. No Brasil, 36% dos gastos com alimentação são fora do lar, comparado a 48% nos EUA. A internet e o e-commerce diminuíram o tráfego físico nas lojas, impulsionando a criação de conceitos como o entretenimento multi-gastronômico, exemplificado por iniciativas da Whole Foods que combinam degustação, cursos, e áreas de alimentação “on demand” em um único local.

Um exemplo clássico no Brasil somando entretenimento e gastronomia é a casapark, situado no Setor Park Sul de Brasília, é um centro de 40 mil metros quadrados com 76 lojas, incluindo marcas exclusivas e internacionais, oferecendo lojas de decoração, design, cafés, restaurantes, cinema, arte e cultura. Projetado pelo arquiteto Sérgio Parada e com jardins de Luiz Carlos Orsini, o local abriga marcas renomadas e multimarcas. Oferece também o Espaço Itaú de Cinema, a Livraria da Travessa, a Galeria Casa e o Espaço Casa para eventos culturais. E após 22 anos, lançou um marketplace online para ampliar a conveniência de compras proporcionando ainda mais diversidade para os clientes atendendo a demanda do mercado. (REVISTA FORBES, 2022)

3 METODOLOGIA DE PESQUISA

Quadro 1- Síntese para estruturação do método científico

Síntese para estruturação do método científico	
Critérios de classificação	Atributos metodológicos
Tipo de conhecimento	A pesquisa realizada para apoiar o projeto é fundamentada no conhecimento científico. Foram analisadas diversas fontes bibliográficas a fim de compreender o tema em questão e aprimorar o projeto, visando oferecer assistência cada vez mais eficaz às pessoas.
Natureza da pesquisa	Aplicada A pesquisa de problemas, com a finalidade de aplicar conceitos no mundo real.
Objetivo	Exploratória Busca procurar explorar um problema e conhecer o contexto do mercado real. Descritiva A pesquisa descritiva visa descrever algo, como em detalhes do plano de negócio
Abordagem	Quali- quantitativa A finalidade do projeto é ter qualidade, é uma estatística com questão que, resultam em dados numéricos.
Técnicas e ferramentas de coleta de dados	Técnica utilizada para colher dados, dos clientes, questionários online no google forms.
Amostra	31 pessoas entrevistadas.

Objeto de análise	Viabilidade da abertura de uma empresa.
Foco de análise	Análise por meio da estruturação de um plano de negócio com o objetivo de identificar se é viável a abertura da empresa no município de Tupã/SP
Sujeito de análise	Clientes, família.
Forma de análise dos dados obtidos	Será analisado de forma de gerar gráficos.
	Análise dos dados de pesquisa de mercado por meio de estatística
	Análise das estratégias por meio das ferramentas SWOT e CANVAS. Análise financeira
	Descritiva.
	Subjetiva.

Fonte: Elaborado pelos autores

Foi feita uma pesquisa, por meio do google forms, questionários incluindo perguntas sobre frequência de visita, sugestões de melhoria, pesquisas online para medir a satisfação dos clientes em diferentes aspectos (atendimento, qualidade das pistas e ambiente)

3.1 Cronograma

Quadro 2 - Cronograma

Etapas	Meses					
	Jul	Ago	Se t	Out	Nov	Dez
Introdução						
Revisão de Literatura						
Plano de Negócios						
Fonte de Recursos						

Análise de Mercado						
Pesquisa de Mercado						
Plano de Marketing						
Plano Operacional						
Plano Financeiro						
Avaliação Estratégica						
Apresentação						

Fonte: Elaborado pelos autores

4 PLANO DE NEGÓCIOS

Plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos e estratégias de um negócio e quais etapas devem ser feitas para que os objetivos sejam alcançados, incluindo análise de mercado, plano financeiro e recursos necessários, encurtando as incertezas, permitindo identificar seus erros no papel ao invés de vê-los já no mercado. O plano de negócio é importante para quem está querendo abrir um negócio, quanto para quem está querendo ampliar o seu empreendimento, esse planejamento não exclui os riscos, mas evita que alguns erros sejam cometidos por falta de análises, assim diminuindo as dúvidas de seu negócio. Se tornando a ferramenta ideal para traçar uma imagem do mercado, serviço e das atitudes do empreendedor. Por meio dele teremos informações aprofundadas dos seus produtos, serviços, concorrentes, fornecedores e principalmente os pontos fortes e fracos do seu negócio, assim contribuindo para a visibilidade de sua ideia e da gestão da empresa, ele é essencial para orientar o empreendedor na gestão de seu negócio e na busca por investimentos. Investigar os trabalhos já feitos sobre o tema, buscando conhecer os resultados e possíveis lacunas que possam ser verificadas. (SEBRAE,2013).

4.1 Descrição da Empresa

Nome da Empresa: STRIKE PUB LTDA.

Nome Fantasia: STRIKE PUB

CNPJ: 20.769.520/0001-00

Missão: Proporcionar um ambiente divertido e acolhedor onde amigos e família possam se reunir para desfrutar de momentos de lazer, jogos de boliche, bons aperitivos e bebidas. Oferecendo entretenimento de qualidade em um ambiente descontraído.

Visão: Ser reconhecido como o principal destino de entretenimento na nossa região, oferecendo experiências únicas, serviços de qualidade e eficácia, um ambiente acolhedor. Buscamos ampliar nossa presença e impactos positivos, tornando-nos o local preferido para as pessoas de todas as idades.

Valores: Diversão, hospitalidade, integridade, acolhimento. Valorizamos a diversão como parte essencial da vida; buscando sempre receber nossos clientes com hospitalidade e gentileza, agindo com integridade em todas as nossas interações. Buscando inovação constante para melhorar a experiência dos nossos clientes.

Setor de Atividade: O setor de atuação da empresa Strike Pub será na prestação de serviço do mercado de lazer/entretenimento.

Forma Jurídica: A sociedade irá se enquadrar na Sociedade Limitada Ltda.

Enquadramento Tributário: O enquadramento tributário será Simples Nacional, que é um regime tributário diferenciado, simplificado e previsto por Lei complementar n 123, de 14.12.2006.

Dados dos fundadores:

Quadro 3 – Fundador 01

Fundador 01	
Nome: Eduarda Aparecida Alves Martins	
Endereço: Avenida Brasil n 200	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: etectupa123@hotmail.com	Telefone: 14 99888-0099

Fonte: elaborado pelos autores

Atribuição e Formação do Fundador 01 – Setor de Recursos Humanos, Técnica em Administração.

Quadro 4 – Fundador 02

Fundador 02	
Nome: Luis Eduardo Vieira da Silva	
Endereço: Avenida das rosas n 07	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: etectupa123@gmail.com	Telefone: 14 99768-7654

Fonte: Elaborado pelos autores

Atribuição e Formação do Fundador 02 - Administrativo, Técnica em Administração.

Quadro 5 – Fundador 03

Fundador 03	
Nome: Sara Tatiane Almeida Barroso	
Endereço: Centro n 01	Cidade/Estado: Tupã/ SP
E-mail: etectupa123@gmail.com	Telefone: 14 99654-4321

Fonte: Elaborado pelos autores

Atribuição e Formação do Fundador 03 – Gerente, Técnica em Administração.

Quadro 6 – Fundador 04

Fundador 04	
Nome: Tamiris Raiana Maia Nunes	
Endereço: Avenida tamoios n 245	Cidade/Estado: Tupã/ SP
E-mail: etectupa123@gmail.com	Telefone: 14 99781-7341

Fonte: Elaborado pelos autores

Atribuição e Formação do Fundador 04 – Financeiro, Técnica em Administração.

Capital Social

Quadro 7 - Nomes dos Fundadores e capital integralizado

Nomes do Fundador	Valor do Capital Integralizado
Eduarda Aparecida Alves Martins	R\$ 250.000,00
Luis Eduardo Vieira Da Silva	R\$ 250.000,00
Sara Tatiane Almeida Barroso	R\$ 250.000,00
Tamiris Raiana Maia Nunes	R\$ 250.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores

4.2 Fonte de Recursos

O empreendimento contará com uma variedade de fontes de capital próprio dos sócios. Com um investimento inicial de R\$1.000.000,00, planejamos adquirir nossa pista de boliche com seis pistas, jogos de mesa (sinuca, dardos), jogos e aparelhos para o setor infantil, equipamentos eletrônicos como computadores, móveis para a parte pub, mesas, cadeiras, itens para a cozinha, decoração do ambiente pub, e cobrir os custos de abertura da empresa, garantir capital de giro e estar preparados para outros gastos que possam surgir. Esses recursos serão de extrema importância para o crescimento e sucesso do nosso empreendimento.

4.3 Análise de Mercado

4.3.1 Análise dos Clientes

O estabelecimento contará com uma diversidade de clientes, como familiares, amigos e crianças, que serão nossos clientes em busca de entretenimento e lazer. O local contará com ambiente seguro e agradável onde os pais poderão deixar seus filhos se divertirem, enquanto eles aproveitam o tempo livre.

Além das famílias e grupos de amigos que serão nossos clientes frequentes, uma faixa etária entre 18 a 29 anos, serão nossos clientes principal. Esses grupos irão usufruir do nosso espaço de boliche que terá instrutor os ensinando como jogar, e sala de jogos, gerando competitividade entre eles, proporcionando risadas e momentos inesquecíveis juntos.

As crianças terão a oportunidade de se divertir em nosso espaço kids, que contará com uma variedade de brinquedos e atividades. De acordo com nossa pesquisa de mercado, 87,1% dos entrevistados consideram importante que as atividades sejam supervisionadas por uma pessoa responsável pelo ambiente kids.

Isso permitirá que as crianças interajam entre elas, enquanto os pais/responsáveis desfrutam de um momento descontraído, sem se preocupar com o que os pequenos estão fazendo, proporcionando um alívio da rotina corrida dos pais.

O espaço de entretenimento e lazer atrairá clientes da nossa cidade Tupã e região em busca de momentos divertidos e experiência em um ambiente acolhedor e seguro. No entanto, nosso foco será o público adulto, com destaque para o boliche e a área pub, oferecendo drinks e petiscos diversos.

4.3.2 Análise dos Concorrentes

Quadro 08 - Análise dos Concorrentes

	Qualidade do Produto/Serviço	Preço	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
Boliche Marília	Regular	89,90/hora	Cartão/ Pix /Dinheiro	Bom	Jogos, bebidas, comidas, etc.
All Club Boliche	Regular	115,00/hora	Cartão/ Pix /Dinheiro	Bom	Jogos, espaço kids, bebidas, comidas, etc.
Hiper Center	Muito bom	Variáveis	Cartão/ Pix /Dinheiro	Muito bom	Praça de alimentação, supermercado, espaço kids,etc.
Boliche Social Club	Muito bom	219,00/hora	Cartão/ Pix /Dinheiro	Bom	Pista de boliche, áreas de games e sinuca,

Água Doce, Dallas Pizzeria, Villa Guiné, Patrão, Esquina1, Meqe Beer	Bom	Variáveis	Cartão/ Pix/ Dinheiro	Bom	Restaurante, petiscos, pizzeria, drinks, play ground.
Bar do Mirim, Santa Madalena, Chicago park	Muito bom	Variáveis	Cartão/ Pix / Dinheiro	Muito bom	Bar, shows e petiscos.

Fonte: Elaborado pelos autores

Conclusão da Análise dos Concorrentes: Com base na análise, podemos tirar as seguintes conclusões:

- 1 – Demanda: existe uma demanda crescente por locais de entretenimento e lazer, como bares, pubs, casas de boliche.
- 2 – Diferenciação de público alvo: Embora haja uma sobreposição de público, cada tipo de estabelecimento atrai diferentes segmentos.
- 3 – Variedades de serviços oferecidos: bares, e pubs geralmente oferecem uma ampla seleção de bebidas alcoólicas, coquetéis e opções de gastronômicas.
- 4 – Competição Acirrada: o setor de entretenimento noturno é altamente competitivo, com uma grande quantidade de pubs, e casas de boliche disputando a preferência dos clientes.
- 5 – Tendência de evolução: é importante estar atento as tendencias emergentes no setor, como a crescente demanda por opções de alimentação.

Com base nas conclusões recomenda-se que os estabelecimentos do setor invistam em estratégias de marketing e branding, ofereçam experiencias personalizadas, foquem na qualidade dos serviços e produtos.

4.3.3 Análise dos Fornecedores

Quadro 09 - Análise dos Fornecedores

Ordem	Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização do Fornecedor
1	7ball	Mesa de sinuca	R\$6.415,96	À prazo	25 dias úteis	Curitiba - PR
2	Br Machine	Máquina de pelúcia	R\$ 11.790,00	À prazo	15 dias úteis	Florianópolis - SC
3	Pertech	Pista de boliche	R\$45.000,00	À prazo	14 dias úteis	São Bernardo dos Campos - SP
4	Sony	PlayStation 5	R\$3.750,00	À vista	7 dias úteis	Botafogo - RJ
5	Clube do fliperama	Fliperama	R\$2.499,00	À vista	17 dias úteis	Betim - MG
6	Pule Brink	Brinquedão	R\$29.997,00	À prazo	20 dias úteis	São Francisco - MG

Fonte: Elaborado pelos autores

Conclusão da Análise dos Fornecedores: Devido a necessidade da empresa sobre os equipamentos para o entretenimento do nosso público resolvemos adquirir alguns produtos, como: Mesas de sinuca; Máquina de pelúcia; Pistas de boliche; Playstation 5 e Fliperama, antes da abertura do espaço, com a média de prazo para entrega de 17 a 25 dias úteis. Com isso os equipamentos deverão ser mantidos com manutenção de a cada 6 (seis) meses

7ball: A 7ball é uma empresa brasileira especializada na venda e montagem de mesas para diversos jogos, como sinuca, jantar, pôquer, pebolim, futmesa e tênis de mesa. Com mais de uma década no mercado, a 7ball se destaca pela qualidade dos seus produtos, que combinam tecnologia avançada com acabamento manual, garantindo sofisticação e durabilidade. A empresa oferece uma ampla linha de produtos, incluindo mesas multifuncionais que podem ser personalizadas para se adequar ao ambiente do cliente. Além disso, a 7ball possui uma frota própria para entrega e montagem em todo o Brasil, facilitando o processo para os clientes. A 7ball também é conhecida pelo excelente atendimento ao cliente, com diversas formas de pagamento e um compromisso com a satisfação dos compradores, como evidenciado pelos depoimentos positivos de clientes satisfeitos.

Br Machine: A BR Machine é uma loja especializada em pelúcias, com mais de 15 anos de experiência no mercado. A marca é conhecida por oferecer uma ampla variedade de bichinhos de pelúcia de alta qualidade, certificados pelo Inmetro, garantindo segurança e diversão para todas as idades. Além das pelúcias, a BR Machine também é famosa por suas máquinas de grua espalhadas por todo o Brasil, onde os clientes podem tentar capturar suas pelúcias favoritas. A loja oficial da BR Machine oferece diversas novidades e promoções, tornando-se um verdadeiro paraíso para os amantes de pelúcias.

Pertech: A Pertech do Brasil faz parte do grupo econômico Sanford, um grupo predominantemente industrial com investimentos nos segmentos de laminados plásticos, químicos, fios e cabos elétricos e serviços. Como princípios, além da inovação em materiais e excelência de atendimento a clientes, a Pertech® é incansável na melhoria contínua de seus processos e qualidade de produtos e serviços, priorizando a ética e o respeito ao meio ambiente sociedade. Quando a Pertech® chegou ao Brasil, em 1954, com a marca Perstorp, sua missão era apresentar um novo conceito em revestimentos, para arquitetura e design de interiores. Desde o início, a marca ficou conhecida pela sofisticação, qualidade,

variedade de opções e, sobretudo, pela inovação que representavam, já que os materiais tinham uma performance superior e pioneira, para o mercado brasileiro. Foi assim que rapidamente, a Pertech tornou-se Líder Latino-Americana em laminados decorativos e uma das opções preferidas para revestimento de móveis, paredes, pisos, fachadas e divisórias sanitárias, em espaços residenciais, comerciais, corporativos e urbanos. A valorização de ambientes e a experiência de seus usuários são as principais motivações da Pertech na busca de novas tecnologias, como cores e desenhos diferenciados, gravação de texturas com tecnologia a laser (milimetricamente sincronizadas), nanotecnologia aplicada à resistência de superfícies, reprodução fiel de materiais como pedras e madeiras, dentre tantas outras que vem sendo desenvolvidas. Dessa forma, a Pertech, está cada vez mais presente nos espaços e no dia-a-dia das pessoas, atendendo a públicos com os mais variados requisitos culturais, econômicos e sociais.

Sony: Sony Group Corporation é uma multinacional japonesa, fundada em 1946, por Masaru Ibuka e Akio Morita. Com sede em Tóquio, no Japão, o grupo tem como domínio principal de negócios os setores de eletrônicos e entretenimento, desenvolvendo produtos e serviços para as respectivas indústrias. O grupo se destaca como fabricante de numerosos tipos de dispositivos tecnológicos, além de jogos eletrônicos, serviços de rede e softwares para uso pessoal e profissional. Entre os aparelhos desenvolvidos e comercializados pela marca há smart TVs, equipamentos de som, home theaters, câmeras digitais, smartphones, monitores, projetores e consoles como o sucesso PlayStation. Entre as protagonistas na indústria do entretenimento, a empresa japonesa opera na produção, publicação e distribuição de músicas, filmes e programas de TV. Além disso, outros ramos de atuação da Sony também abrangem os segmentos de comunicações móveis, semicondutores e, até mesmo, serviços financeiros e seguros. Com valor de mercado estimado em US \$108.84 bilhões a companhia, que tem Kenichiro Yoshida como CEO, ocupa o 56º lugar na edição de 2022 da lista The Global 2000. O ranking, elaborado pela revista americana Forbes, revela as empresas mais poderosas do mundo, de acordo com as métricas de ativos, vendas, lucros e valor de mercado.

Clube do Fliperama: O Clube do Fliperama em Betim, MG, é um espaço dedicado aos amantes de jogos retro e arcade, proporcionando uma experiência

nostálgica e divertida. A loja é decorada com elementos que remetem à cultura dos anos 80 e 90, criando uma atmosfera acolhedora e divertida para os visitantes. As paredes podem ser adornadas com pôsteres de jogos clássicos e personagens icônicos. O Clube do Fliperama oferece uma ampla gama de máquinas de fliperama clássicas, consoles retro e jogos modernos. Os visitantes podem encontrar desde os clássicos como Pac-Man e Street Fighter até outras opções populares. O local é ideal para se reunir com amigos ou conhecer novas pessoas que compartilham o mesmo interesse por jogos. Pode haver áreas para confraternização, torneios e eventos temáticos. O clube pode organizar competições, campeonatos e eventos especiais, atraindo jogadores de diferentes idades. Isso cria um senso de comunidade entre os frequentadores. Muitas vezes, o espaço conta com áreas de descanso, mesas e cadeiras confortáveis para que os visitantes possam relaxar entre os jogos. Algumas lojas oferecem também lanches e bebidas. O Clube do Fliperama busca ser acessível a todos, proporcionando um ambiente amigável tanto para novatos quanto para veteranos dos jogos.

Pule Brink: Pule Brink é uma loja física que fica em Belo Horizonte/MG. A mesma atua no mercado com o segmento atacadista e varejista de brinquedos nacionais e importados, como: Playgrounds, Cama Elásticas, Piscinas de Bolinhas, Escorregadores, Brinquedos infláveis para festas e eventos e produtos direcionados a educação infantil.

4.3.4 Pesquisa de Mercado

A pesquisa de mercado foi realizada no dia 06 de junho de 2024. Sobre a viabilidade de abrir um local de entretenimento e pub no município de Tupã/SP, buscando entender a procura e o interesse do nosso público-alvo. Essa pesquisa foi desenvolvida por meio do Google Forms, e divulgada por meio do WhatsApp/Instagram contando com a participação de 31 pessoas.

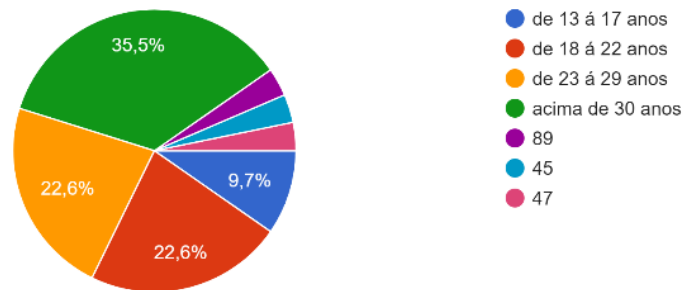
Iniciamos com o questionamento sobre qual a faixa etária dos nossos futuros clientes, de acordo com a pesquisa o gráfico apresenta uma análise da idade entre 18

a 29 anos um interesse pelo local, superando o público de 30 anos acima, como mostra o gráfico abaixo:

Gráfico 1- Faixa etária.

1 - Qual sua idade?

31 respostas



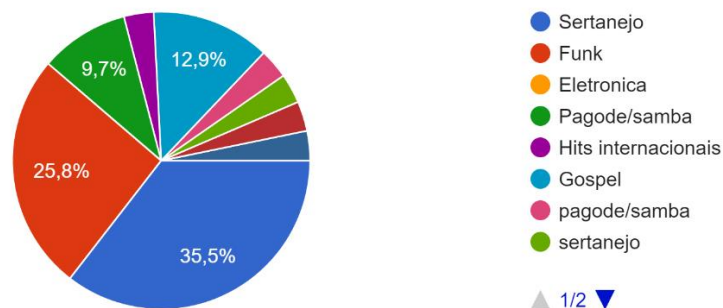
Fonte: Elaborado pelos autores

A próxima questão abordada teve como objetivo analisar e identificar a preferência musical dos nossos clientes, e chegamos à conclusão que a preferência é o sertanejo, tendo 35,5%, seguindo com o funk que teve 25,8% como mostra abaixo:

Gráfico 2 - Preferencia musical.

2 - Qual estilo musical de sua preferencia ?

31 respostas



Fonte: Elaborado pelos autores

A próxima questão se baseia no fato de que os finais de semana tendem a ser os dias com maior movimento. Queremos entender o que nossos futuros clientes

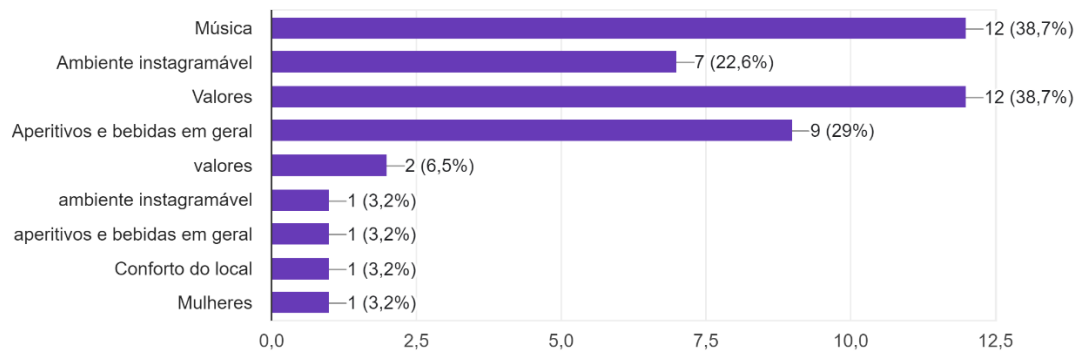
costumam fazer nesses dias, para que possamos pesquisar e oferecer entretenimentos que façam parte de sua rotina e, assim, atrair mais clientes.

Refletindo sobre a questão mencionada acima, outro ponto importante para atrair o público é entender o que mais os atrai em um ambiente quando saem. Com isso em mente, investigamos essa questão para melhor compreendê-la. E percebemos que o que mais chama atenção do público é valores, com 45,2%, seguindo com a música que teve 38,7%. Como mostra no gráfico:

Gráfico 4 - Preferencias de ambiente

4- O que mais te atrai em um ambiente quando sai com os amigos e familiares?

31 respostas



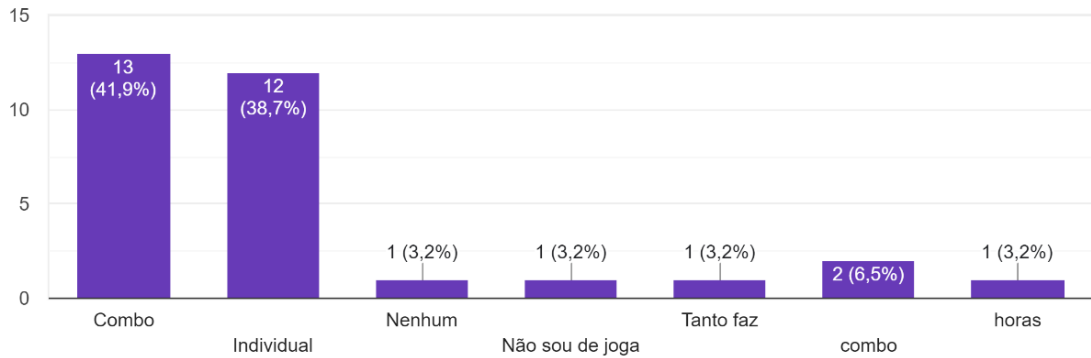
Fonte: Elaborado pelos autores

Outro aspecto a considerar é: você prefere pagar pelas horas de jogo em pacote ou de forma individual? E identificamos que a preferência entre combo e individual foi uma diferença de 3,2%, como segue a tabela abaixo:

Gráfico 5 - Horas de jogos individuais ou combo

5 - Você prefere pagar as horas de jogo em combo ou individual?

31 respostas



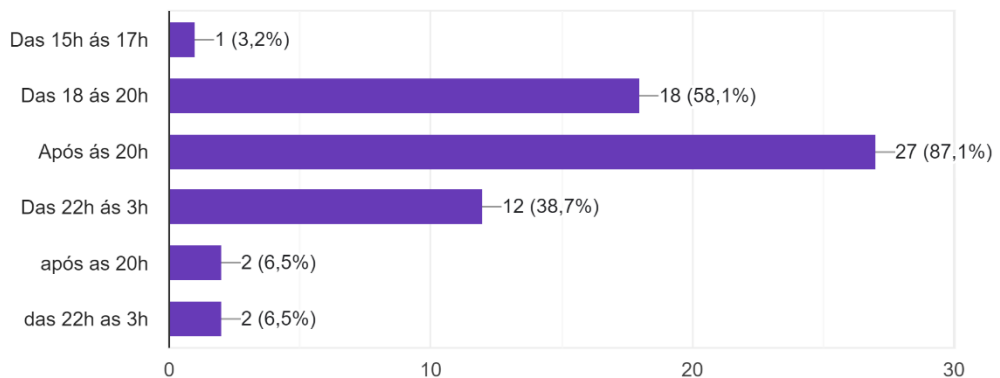
Fonte: Elaborado pelos autores

Sobre o horário de pico que as pessoas preferem para sair de casa, é após as 20h:

Gráfico 6 - Horários de abertura do local

6- Qual horário você costuma sair ?

31 respostas



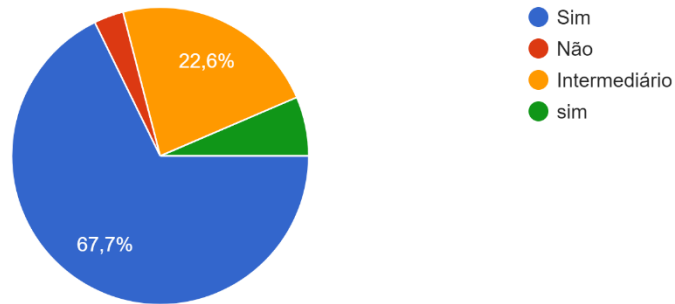
Fonte: Elaborado pelos autores

Uma outra questão que devemos considerar, é sobre a aceitação do público, referente a um estabelecimento que inclua boliche e bar/restaurante como um ambiente familiar na cidade de Tupã/SP, levando em consideração a análise, concluímos que sim, como segue o gráfico:

Gráfico 7- Ambiente familiar

7- Você considera um estabelecimento onde inclua um boliche e bar/restaurante um ambiente familiar?

31 respostas



Fonte: Elaborado pelos autores

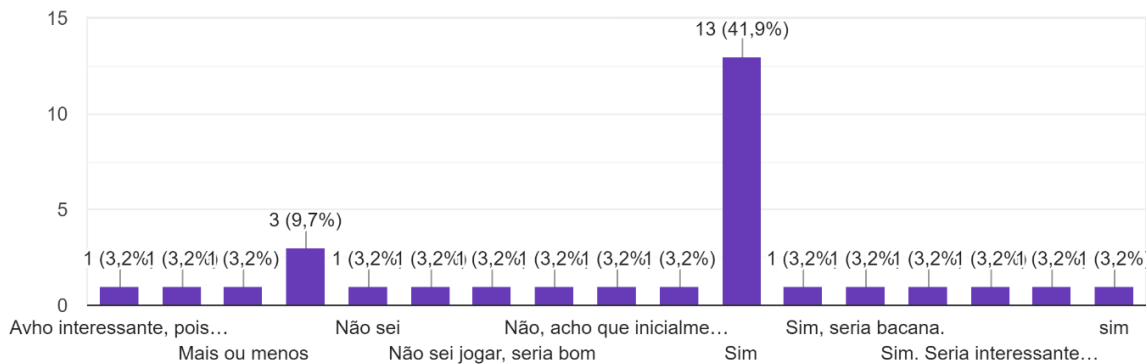
Sobre valores referentes a hora de jogo no boliche, o público ficou entre R\$50,00 / R\$60,00 a hora.

Sobre uma *pessoa* para poder ensinar o funcionamento do boliche, 41,9% disseram que seria necessário.

Gráfico 9: Instrutor de boliche

9- Você sabe como funciona o jogo de boliche? Acha que seria bom ter uma pessoa para poder acompanhar e ajudar aprender se necessário?

31 respostas



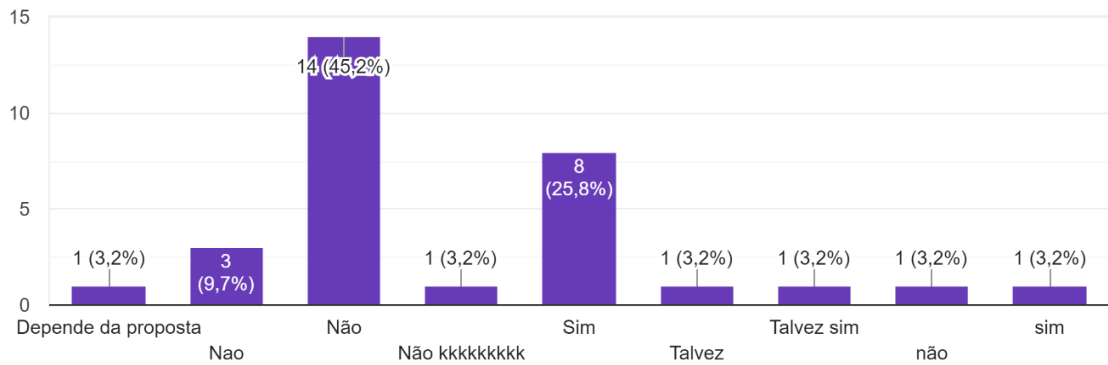
Fonte: Elaborado pelos autores

Sobre plano mensal tivemos à seguinte conclusão:

Gráfico 10: Plano mensal

10- Você pagaria um plano mensal no estabelecimento de boliche? (incluso vários benefícios)

31 respostas

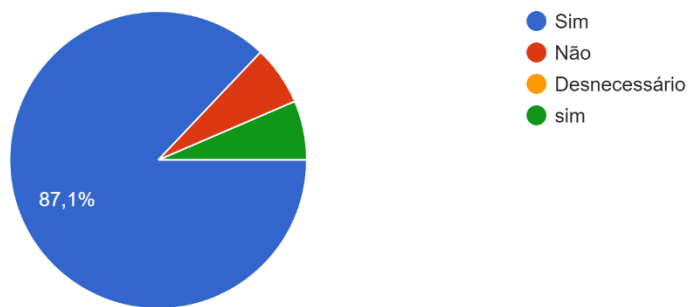


Fonte: Elaborado pelos autores

Referente a um ambiente exclusivo para crianças, onde tenha um monitor responsável: 87,1% votaram que é necessário. Como mostra o gráfico abaixo:
Gráfico 11: Espaço kids.

11 - Você acha importante ter um ambiente exclusivo para crianças ? (com um monitor responsável)

31 respostas



Fonte: Elaborado pelos autores

4.3.5 Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

A empresa Stike Pub é voltada para o público jovem adulto, com o intuito de promover diversão e lazer em um só lugar, possuindo um ambiente de jogos, onde inclui: fliperama, dardos, sinucas e o principal, boliche. O espaço kids contará com monitores. O local também terá o ambiente de lazer, onde as pessoas poderão ir para se deliciar com nossos aperitivos e drinks. A empresa será localizada na região de Tupã e trabalhará com o sistema de agendamentos, e também aberto ao público. Trabalhará com sistema de vendas de fichas para os jogos.

4.3.6 Preço

Os serviços oferecidos são voltados para o lazer de famílias e amigos, e, por isso, as pessoas não precisarão se preocupar em pagar uma taxa toda vez que quiserem utilizar as atividades no boliche. O boliche contará com o sistema de pagamento por hora (R\$95,00), para poder usar a sinuca e o fliperama serão cobrados (R\$2,50) por ficha, já os demais equipamentos não será cobrado.

O pagamento do boliche será cobrado de forma presencial, através de pix, cartão ou cédulas, na entrada do local. Em caso de agendamento será cobrado metade do valor antecipado. O atendimento do serviço será realizado de terça a quinta das 17h às 23h. Sexta a sábado das 18h às 2h e domingo das 16h às 22h e aos feriados.

Também teremos nossa porção de frango a passarinho inteira com o valor de R\$ 45,00 (quarenta e cinco reais).

4.3.7 Estratégias Promocionais

O Strike Pub será implementado no município de Tupã-SP, em um ponto estratégico da região. Para o espaço contaremos com o apoio e segurança de monitores, para dar assistência e segurança aos clientes, auxiliando nos equipamentos e direcionando-os para os ambientes desejados. Atenderemos de maneira presencial e por meio das redes sociais e agendamentos pelo nosso site, onde poderão tirar todas as dúvidas sobre o espaço. Além disso, contaremos com uma área pub onde os clientes poderão consumir petiscos e drinks (valores serão variados de acordo com o cardápio).

Pensando na comodidade e atratividade dos clientes, pensamos em trazer algumas estratégias promocionais: Happy Hour: Ofereceremos descontos em bebidas e petiscos, às sextas-feiras das 18h às 20h isso pode atrair clientes após o trabalho e incentivar grupos a se reunirem para jogar boliche.

Programas de Fidelidade: Implementar um programa de fidelidade onde os clientes acumulem pontos a cada visita ou jogo, podendo trocá-los por descontos ou prêmios especiais.

Promoções em Redes Sociais: Utilizar as redes sociais para divulgar promoções exclusivas, como "traga um amigo e ganhe um drink por metade do preço". Isso incentiva o compartilhamento e atrai novos clientes.

4.3.8 Estrutura de Comercialização

A estrutura de comercialização o boliche envolve vários elementos-chave. Primeiro, o produto irá incluir pistas de boliche, um cardápio variado de alimentos e bebidas. Em relação ao preço, é importante ressaltar preços competitivos e oferecer pacotes especiais para grupos.

A promoção será feita através de marketing digital nas redes sociais, anúncios locais e programas de fidelidade para clientes frequentes. A nossa localização será

estratégica, em área com bom fluxo de pessoas. É fundamental identificar o público-alvo que pode incluir, familiares, grupos de amigos.

A distribuição pode ser facilitada através de reservas online, e parcerias com empresas locais. A experiência do cliente é primordial, com foco em um atendimento excepcional e um ambiente acolhedor. Por fim, a coleta de feedback dos clientes irá permitir ajustes contínuos para melhorar a experiência.

Essa abordagem ajuda a criar um espaço divertido e atraente para os visitantes. O Strike Pub será implementado no município de Tupã-SP, em um ponto estratégico da região. Para o espaço contaremos com o apoio e segurança de monitores, para dar assistência e segurança aos clientes, auxiliando nos equipamentos e direcionando-os para os ambientes desejados. Atenderemos de maneira presencial e por meio das redes sociais e agendamentos pelo nosso site, onde poderão tirar todas as dúvidas sobre o espaço. Além disso, contaremos com uma área pub onde os clientes poderão consumir petiscos e drinks (valores serão variados de acordo com o cardápio).

Figura 1: layout da abertura do site



Fonte: Elaborado pelos autores

Figura 2: Site



Strike

Bem-vindo ao **Strike Pub**, o bolche bar onde diversão e descontração se encontram em um ambiente vibrante e acolhedor. Ao entrar no local, você é imediatamente envolvido por uma atmosfera animada e contemporânea. A pista de bolche é o coração pulsante do espaço, com iluminação LED que realça a beleza das bolas e dos pinos em cada lançamento. O brilho das luzes e o som dos pinos caindo criam uma experiência sensorial única que fará você querer voltar mais vezes.

Pub

O bar é o coração pulsante do Strike Pub, oferecendo uma vasta seleção de bebidas para satisfazer todos os gostos. Desde uma ampla gama de cervejas artesanais e clássicas até cocktails exclusivos preparados por bartenders experientes, você encontrará a bebida perfeita para acompanhar sua experiência de bolche.



Fonte: Elaborado pelos autores

Figura 3: Sobre a empresa



Sobre a Empresa:

Missão: Proporcionar um ambiente divertido e acolhedor onde amigos e família possam se reunir para desfrutar de momentos de lazer, jogos de bolche, bons aperitivos e bebidas. Oferecendo entretenimento de qualidade em um ambiente descontraído.

Visão: Ser reconhecido como o principal destino de entretenimento na nossa região, oferecendo experiências únicas, serviços de qualidade e eficácia, um ambiente acolhedor. Buscamos ampliar nossa presença e impactos positivos, tornando-nos o local preferido para as pessoas de todas as idades.

Valores: Diversão, hospitalidade, integridade, acolhimento. Valorizamos a diversão como parte essencial da vida; buscando sempre receber nossos clientes com hospitalidade e gentileza, agindo com integridade em todas as nossas interações. Buscando inovação constante para melhorar a experiência dos nossos clientes.

Fonte: Elaborada pelos autores

4.3.9 Localização da Empresa

Quadro 10 – Localização da empresa

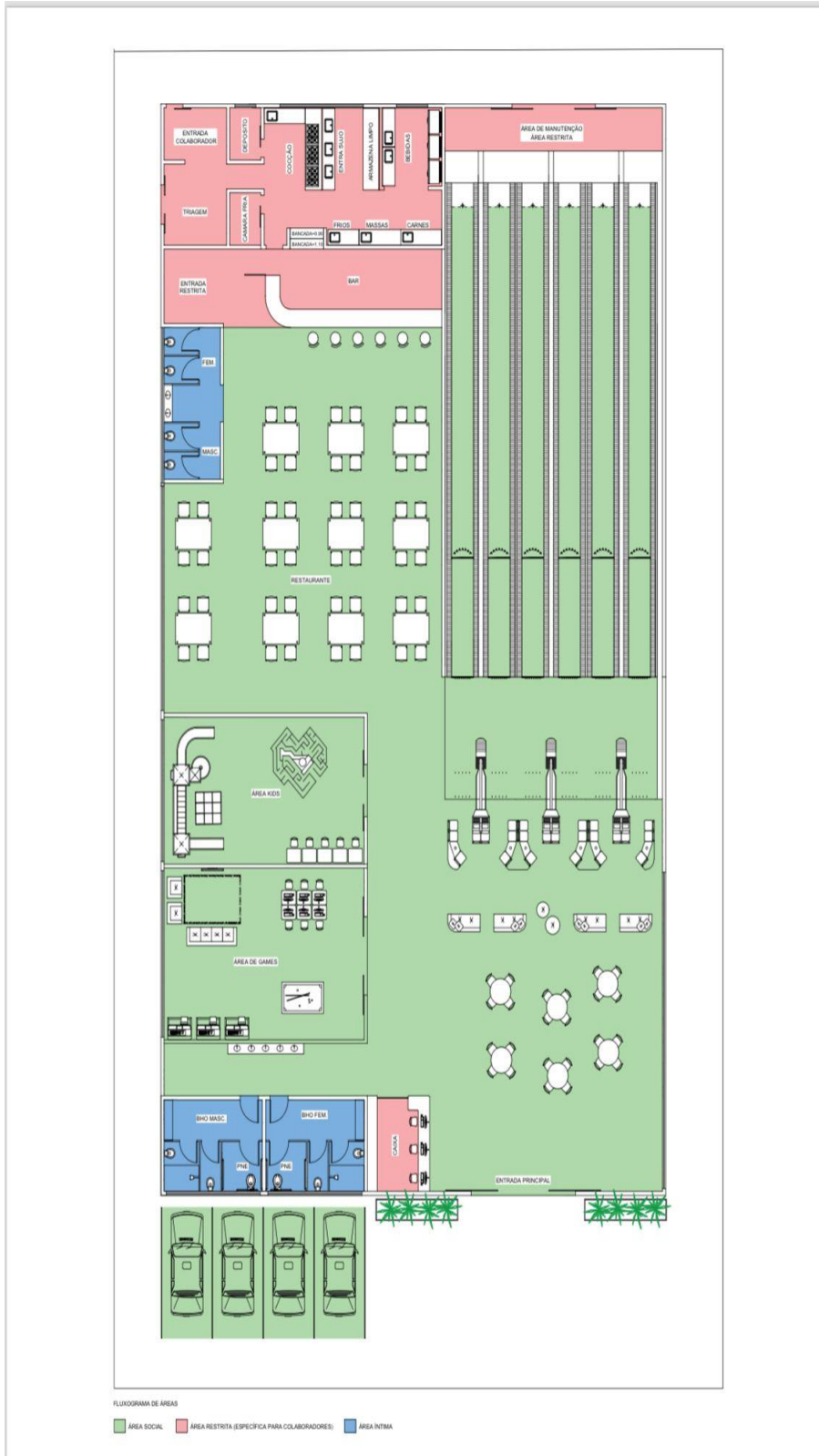
Endereço da Empresa: Rua José Enrique Ari Fernandes	
Bairro: Vila das Industrias	Cidade/Estado: Tupã/SP
Telefone/Fax: (14) 3441-3444	

Fonte: Elaborado pelos autores

Descrição do ponto (localização) considerações que justifica a escolha do local:

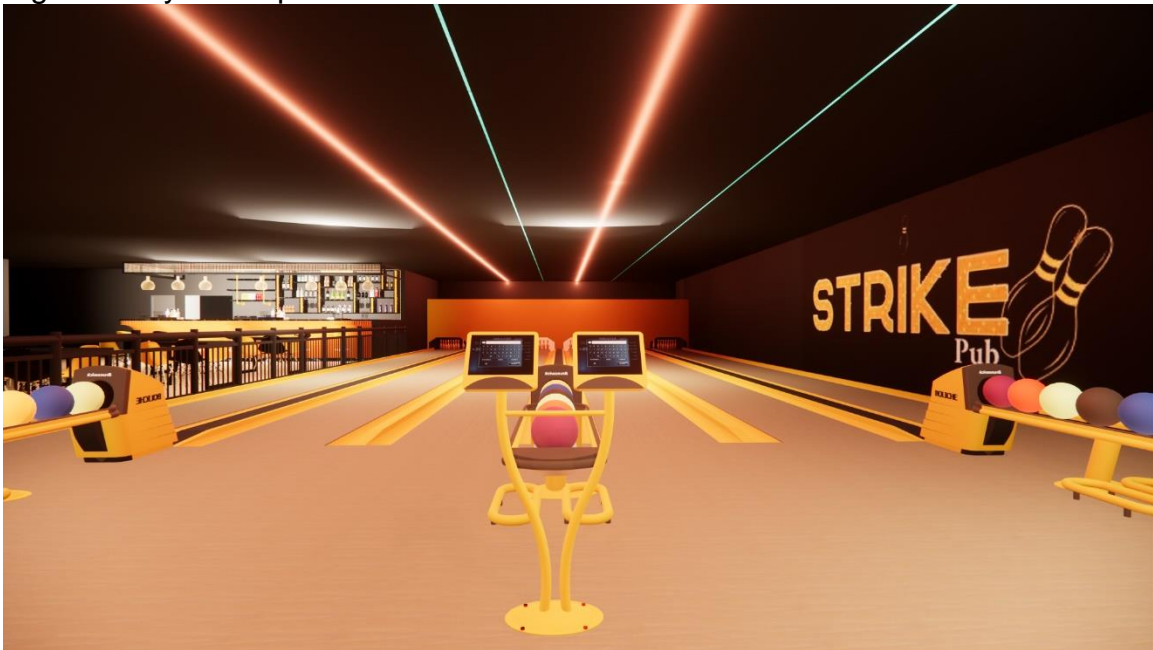
Considerando a necessidade de um local de fácil acesso, próximo à entrada e saída da cidade, a escolha recaiu sobre um ambiente um pouco afastado das residências, a fim de evitar que o barulho afete os moradores. Esse local é ideal para essa finalidade, além de possuir o tamanho necessário, que era o principal critério da busca. Sua proximidade com a saída da cidade facilita o acesso para visitantes de cidades vizinhas, para não haver maiores problemas. Plano Operacional

4.3.10 Figura 4 - Layout



Fonte: Elaborado pelos autores

Figura 5: layout da pista de boliche



Fonte: Elaborado pelos autores

Figura 6: layout mesas



Fonte: Elaborada pelos autores

Figura 7: layout pub



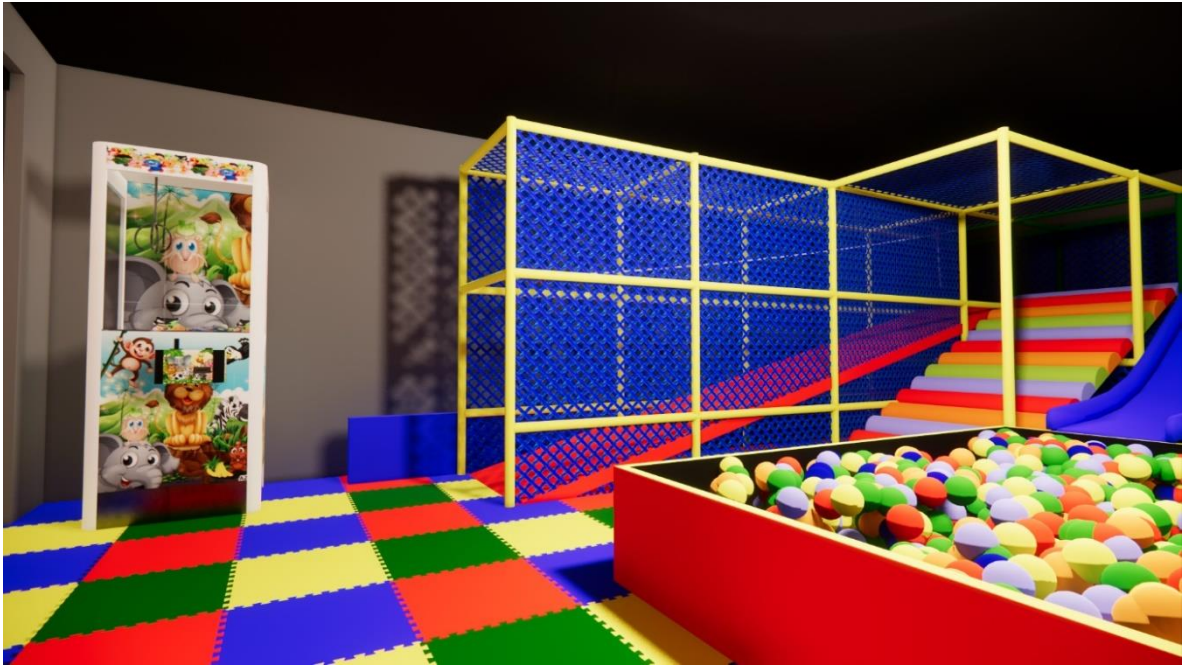
Fonte: Elaborado pelos autores

Figura 8: layout balcão do bar



Fonte: Elaborado pelos autores

Figura 9: layout da área kids



Fonte: Elaborado pelos autores

Figura 10: layout sala de jogos



Fonte: Elaborado pelos autores

Figura 11: layout sala de jogos



Fonte: Elaborado pelos autores

Figura 12: layout área pub



Fonte: Elaborado pelos autores

4.3.11 Capacidade Produtiva

Nosso espaço funcionará de terça à quinta das 17h às 23h. Sexta a sábado das 18h às 3h. E domingo das 16h às 22h.

Totalizando 40h semanais trabalhadas.

Nossos serviços de entretenimento serão definidos com a capacidade descrita na tabela abaixo:

Quadro 11- Capacidade produtiva

Quantidade de produto ou serviço produzido em 1 hora	50,00
Quantidade de horas de funcionamento do sistema produtivo na semana	50,00
Percentual de perdas previsíveis	1%
Percentual de perdas imprevisíveis	3%

Fonte: Elaborado pelos autores

Quadro 12: Capacidade produtiva

Quantidade produzida na semana	2550
Dedução de Perdas Previsíveis	2475
Dedução de Perdas Imprevisíveis	2401
Capacidade produtiva mensal	9603

Fonte: Elaborado pelos autore

4.3.12 Necessidade de Pessoal

Quadro 13 - Necessidade de Pessoal

Cargo	Função	Qualificação Necessária
Recepcionista	Recepcionar os clientes	Ensino médio
Instrutor de boliche	Ensinar as técnicas do jogo	Experiencia com os assuntos do jogo
Garçom	Responsável por anotar os pedidos dos clientes, e levar até eles quando estiverem prontos	Habilidade de comunicação, capacidade de trabalho em equipe e atenção aos detalhes.
Cozinheiro	Responsável pelos pedidos	Experiência na cozinha
Barman/Bartenders	Responsável pelos drinks	Experiencia com os drinks
Especialista em Marketing	Responsável por criar estratégias de marketing eficazes para promover o espaço.	Experiencia com marketing
Técnico de Manutenção de sistemas e instrumentos.	Responsável por manter e reparar os equipamentos das pistas, do bar e outras instalações	Auxiliar de serviços gerais
Técnico em Manutenção e Suporte em Informática	Responsável por manter as máquinas de informática em bom estado e fazer a manutenção preventiva sempre que necessário	Técnico em informática

Fonte: Elaborado pelos autores

4.4 Plano Financeiro

4.4.1 Estimativa dos Investimentos Fixos

A – Máquinas e equipamentos – Produção / Prestação de serviço

Tabela 1- Máquinas e equipamentos

Máquinas e Equipamentos			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Play5	3,00	R\$ 1.899,99	R\$ 5.699,97
Pista de boliche	1,00	R\$ 45.000,00	R\$ 45.000,00
Sinuca	1,00	R\$ 6.415,96	R\$ 6.415,96
Máquina de pegar pelúcia	1,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Brinquedão	1,00	R\$ 29.997,00	R\$ 29.997,00
Armário roupeiro de aço	1,00	R\$ 1489,50	R\$ 1489,50

Fonte: Elaborado pelos autores

B – Móveis e utensílios

Tabela 2 - Móveis e utensílios

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Jogos de mesa	2,00	R\$ 4.573,25	R\$ 9.146,50
Balcão	2,00	3.536,22	R\$ 7.072,44
Lixeira p/ área pub	5,00	R\$ 108,83	R\$ 544,15
Lixeiras p/ os demais setores	8,00	R\$ 39,60	R\$ 316,80
Armário	1,00	R\$ 1.489,50	R\$ 1.489,50
Televisões	3,00	R\$ 1.999,00	R\$ 5.997,00
Ar condicionado	4,00	R\$ 1.799,00	R\$ 7.196,00
Celular	3,00	R\$ 1.844,10	R\$ 5.532,30

Fonte: Elaborado pelos

4.4.2 Estimativa do faturamento da empresa

Tabela 3 - Estimativa do faturamento das empresas, vendas no 1º ano.

ANO	MESES	BOLICHE		VIDEO GAME		FICHAS SINUCA/PELÚCIA		FRANGO A PASSARINHO		BATATA		FIDADE VE	FATURAMENTO
		Vendas	preço	vendas	preço	vendas	preço	vendas	preço	vendas	preço		
2024	Janeiro	100	R\$ 95,00	200	R\$ 15,00	5000	R\$ 5,00	600	R\$ 60,00	1000	R\$ 38,00	6900	R\$ 111.500,00
2024	Fevereiro	284	R\$ 26.980,00	300	R\$ 4.500,00	4971	R\$ 24.855,00	697	R\$ 41.820,00	1053	R\$ 1.000,00	7305	R\$ 99.155,00
2024	Março	364	R\$ 34.580,00	393	R\$ 5.895,00	4325	R\$ 21.625,00	684	R\$ 41.040,00	2363	R\$ 89.794,00	8129	R\$ 192.934,00
2024	Abril	424	R\$ 40.280,00	253	R\$ 3.795,00	3761	R\$ 18.805,00	654	R\$ 39.240,00	1554	R\$ 59.052,00	6646	R\$ 161.172,00
2024	Mai	445	R\$ 42.275,00	384	R\$ 5.760,00	2184	R\$ 10.920,00	596	R\$ 35.760,00	1044	R\$ 39.672,00	4653	R\$ 134.387,00
2024	Junho	427	R\$ 40.565,00	345	R\$ 5.175,00	3257	R\$ 16.285,00	575	R\$ 34.500,00	1094	R\$ 41.572,00	5698	R\$ 138.097,00
2024	Julho	574	R\$ 54.530,00	356	R\$ 5.340,00	3566	R\$ 17.830,00	584	R\$ 35.040,00	1432	R\$ 54.416,00	6512	R\$ 167.156,00
2024	Agosto	372	R\$ 35.340,00	264	R\$ 3.960,00	3645	R\$ 18.225,00	534	R\$ 32.040,00	1543	R\$ 58.634,00	6358	R\$ 148.199,00
2024	Setembro	334	R\$ 31.730,00	435	R\$ 6.525,00	4324	R\$ 21.620,00	592	R\$ 35.520,00	2031	R\$ 77.178,00	7716	R\$ 172.573,00
2024	Outubro	356	R\$ 33.820,00	387	R\$ 5.805,00	5076	R\$ 25.380,00	581	R\$ 34.860,00	2155	R\$ 81.890,00	8555	R\$ 181.755,00
2024	Novembro	540	R\$ 51.300,00	442	R\$ 6.630,00	6134	R\$ 30.670,00	684	R\$ 41.040,00	2452	R\$ 93.176,00	10252	R\$ 222.816,00
2024	Dezembro	778	R\$ 73.910,00	535	R\$ 8.025,00	6342	R\$ 31.710,00	743	R\$ 44.580,00	2561	R\$ 97.318,00	10959	R\$ 255.543,00
TOTAL		4998	R\$ 474.810,00	4294	R\$ 64.410,00	52585	R\$ 262.925,00	R\$ 7.524,00	R\$ 451.440,00	20282	R\$ 731.702,00	89683	R\$ 1.985.287,00

Fonte: Elaborado pelos autores

Estimativa de custos variáveis

Tabela 4 – Produto 1 Custo unitário do petisco

FRANGO A PASSARINHO			
MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO (R\$)	TOTAL (R\$)
Frango 500g	0,5	R\$ 14,74	R\$ 7,37
Farinha 125g	0,125	R\$ 6,19	R\$ 0,77
Ovo	2	R\$ 0,86	R\$ 1,72
Óleo 150ml	0,151	R\$ 6,42	R\$ 0,97
Temperos	1	R\$ 16,66	R\$ 16,66
TOTAL			R\$ 27,49

Fonte: Elaborado pelos autores

Tabela 5 – Produto 2 Custo unitário petisco batata

BATATA			
MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO (R\$)	TOTAL (R\$)
Batata frita 500g	0,5	R\$ 25,90	R\$ 12,95
Cheddar 125g	0,125	R\$ 12,80	R\$ 1,60
Bacon 250g	0,25	R\$ 40,96	R\$ 10,24
TOTAL			R\$ 24,79

Fonte: Elaborado pelos autores

Tabela 6 – Estimativa do custo variável

CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO			
DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO	CUSTO TOTAL R\$
1. IMPOSTOS			

IMPOSTOS FEDERAIS			
SIMPLES	10,07%	R\$ 1.985.287,00	R\$ 199.918,40
IRPJ		R\$ 1.985.287,00	R\$ -
PIS		R\$ 1.985.287,00	R\$ -
COFINS		R\$ 1.985.287,00	R\$ -
CSLL		R\$ 1.985.287,00	R\$ -
IMPOSTOS ESTADUAIS			
ICMS	0,00%	R\$ 1.985.287,00	R\$ -
IMPOSTOS MUNICIPAIS			
ISS- IMPOSTO SOBRE SERVIÇO		R\$ 1.985.287,00	R\$ -
SUBTOTAL 1			R\$ 199.918,40
2. GASTOS COM VENDAS			
COMISSÕES	0,00%	R\$ 1.985.287,00	R\$ -
PROPAGANDA	0,04%	R\$ 1.985.287,00	R\$ 794,11
TAXA DE ADM. DO CARTÃO	1,00%	R\$ 1.985.287,00	R\$ 19.852,87
SUBTOTAL 2			R\$ 20.646,98
TOTAL (SUBTOTAL 1 + 2)			R\$ 220.565,39
CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO (POR UNIDADE)			R\$ 2,46

Fonte: Elaborado pelos autores

4.4.3 Estimativa dos Custos Fixos Mensal e Anual

Tabela 7 - Custo total mensal e anual

DESCRIÇÃO	CUSTO MENSAL (R\$)	CUSTO ANUAL (R\$)
Aluguel	R\$ 10.000,00	R\$ 120.000,00

Condomínio		R\$ -
IPTU	R\$ 450,00	R\$ 5.400,00
Água	R\$ 987,00	R\$ 11.844,00
Energia Elétrica	R\$ 789,77	R\$ 9.477,24
Telefone	R\$ 270,00	R\$ 3.240,00
Honorário do contador	R\$ 540,00	R\$ 6.480,00
Pró- Labore	R\$ 10.000,00	R\$ 120.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 1.000,00	R\$ 12.000,00
Salários + Encargos	R\$ 21.558,03	R\$ 258.696,36
Material de limpeza	R\$ 297,00	R\$ 3.564,00
Material de escritório	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00
Combustível		R\$ -
Taxas Diversas	R\$ 439,00	R\$ 5.268,00
Serviços de terceiros		R\$ -
Depreciação		
Outras despesas	R\$ 239,00	R\$ 2.868,00
TOTAL	R\$ 46.769,80	R\$ 561.237,60
CUSTO FIXO (POR UNIDADE)		R\$ 6,26

Fonte: Elaborado pelos autores

4.4.4 Capital de Giro

Tabela 8 – Capital de Giro

PRAZO MÉDIO DE VENDAS	% de vendas	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
À VISTA	70%	0	0
À PRAZO	30%	30	9
À PRAZO	0%	60	0
À PRAZO	0%	90	0
PRAZO MÉDIO TOTAL			9
<hr/>			
PRAZO MÉDIO DE COMPRAS	% de vendas	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
À VISTA	50%	0	0
À PRAZO	50%	30	15
À PRAZO		60	0
À PRAZO		90	0
PRAZO MÉDIO TOTAL			15
<hr/>			
NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO (em dias)			20

Fonte: Elaborado pelos autores

Tabela 9 - Descrição dos investimentos

DESCRIÇÃO DOS INVESTIMENTOS	VALOR (R\$)	(%)
INVESTIMENTOS FIXOS	R\$ 130.778,32	55%
CAPITAL DE GIRO	R\$ 106.548,17	45%
INVESTIMOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$ 1.744,94	1%
TOTAL	R\$ 239.071,43	100%

Fonte: Elaborado pelos autores

Tabela 10 - Fontes de recursos

FONTES DE RECURSOS	VALOR (R\$)	(%)
RECURSOS PRÓPRIOS	R\$ 1.000.000,00	100%
RECURSOS DE TERCEIROS		0%

OUTROS		0%
TOTAL	R\$ 1.000.000,00	100%

Fonte: Elaborado pelos autores

Portanto, para a manutenção do negócio nos 12 primeiros meses será necessário investimento de R\$ 1.000.000,00 provenientes de 100% de recursos próprios.

4.4.5 Estimativa do Custo com Depreciação

Tabela 11 - Estimativa do custo com depreciação

ATIVOS FIXOS	VALOR DO BEM (R\$)	VIDA ÚTIL EM ANOS	DEPRECIÇÃO ANUAL (R\$)
OBRAS CIVIS/REFORMAS	R\$ 500,00	25	R\$ 20,00
MÁQUINAS E EQUIP/UTENC	R\$ 20.000,00	10	R\$ 2.000,00
COMPUTADORES	R\$ 1.899,99	3	R\$ 633,33
VEÍCULOS		5	
		TOTAL	R\$ 2.653,33

Fonte: Elaborada pelos autores

4.4.6 Demonstrativo de Resultados do Exercício – DRE

Tabela 12 - Demonstrativo de Resultados do Exercício – DRE

DESCRIÇÃO	R\$
RECEITA TOTAL COM VENDAS	R\$ 1.985.287,00
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS	R\$ 1.356.629,44

(-) CUSTOS COM MATERIAIS DIRETOS E/OU CMV (*)	R\$ 1.136.064,05
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDAS	R\$ 199.918,40
(-) GASTOS COM VENDAS	R\$ 20.646,98
SUBTOTAL	R\$ 628.657,56
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 628.657,56
CUSTOS FIXOS TOTAIS	R\$ 561.237,60
RESULTADO OPERACIONAL (LUCRO/PREJUÍZO)	R\$ 67.419,96

Fonte: Elaborado pelos autores

4.4.7 Ponto de Equilíbrio

Tabela 13 - Ponto de equilíbrio

Ponto de Equilíbrio	
Índice da Margem de Contribuição	0,32
Custo Fixo	R\$ 561.237,60
Total	R\$ 1.772.376,21

Fonte: Elaborado pelos autores

Isso quer dizer que é necessário que a empresa tenha uma receita total de R\$1.772.376,21 ao ano para cobrir todos os seus custos.

Tabela 14 - Prazo de retorno de Investimento

Prazo de retorno de Investimento	
Lucro Líquido	R\$ 67.419,96
Investimento Total	R\$ 132.523,26
Total	1,97

Fonte: Elaborada pelos autores

O prazo de retorno de Investimento - Payback é o indicador que diz exatamente quanto tempo a empresa retornará o dinheiro investido.

4.4.8 Avaliação estratégica

Quadro 14 - Avaliação estratégica

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos Fortes	<p>Forças</p> <ul style="list-style-type: none"> - Combinação de entretenimento e comida: nosso estabelecimento oferece uma experiência completa, proporcionando tanto diversão com boliche quanto a vantagem de um restaurante/bar no mesmo local. - Variedade de atividades: Além do boliche, o local pode oferecer outras atividades, como Karaoke, para atrair um público diversificado. - Ambiente descontraído: O ambiente descontraído do estabelecimento cria um ambiente agradável e convidativa para os clientes. - Equipe qualificada: A equipe treinada e amigável pode fornecer um excelente atendimento ao cliente, garantindo que os visitantes tenham uma experiência positiva 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Parcerias com empresas locais: Nosso estabelecimento pode estabelecer parcerias com empresas locais, como escolas, empresas ou organizações comunitárias, para oferecer pacotes especiais ou descontos para grupos. - Eventos temáticos: A realização de eventos temáticos ou festas de aniversário, pode atrair diferentes grupos de clientes e criar uma atmosfera divertida e única. - Marketing digital: Utilizar estratégias de marketing digital, como mídias sociais e promoções online, pode ajudar a aumentar a visibilidade do estabelecimento e atrair um público mais amplo.

Po nt os Fr ac os	<p>Fraquezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Localização: Se o estabelecimento estiver localizado em uma área de difícil acesso, pode ser um desafio para os clientes encontrarem e visitarem nosso local. - Concorrência: Se houver outros estabelecimentos com a mesma intenção na área, pode haver uma competição acirrada pelos clientes. - Dependência de eventos: Por ser uma cidade turística, o negócio pode depender de eventos especiais ou reservas para atrair um grande número de clientes, o que pode resultar em períodos de baixa demanda durante outros momentos. 	<p>Ameaças</p> <ul style="list-style-type: none"> - Oscilações econômicas: Em períodos de instabilidade econômica, as pessoas podem reduzir seus gastos com entretenimento e atividades fora de casa. - Mudanças nos hábitos de consumo: Mudanças nos hábitos de consumo podem afetar a demanda por boliche ou atividades de entretenimento similares. - Restrições de saúde pública: Restrições de saúde pública, como surtos de doenças como Covid19 ou regulamentações relacionadas à segurança alimentar, podem afetar a operação do estabelecimento.
--	---	---

Fonte: Elaborado pelos autores

Conclusão: Essa análise nos permite identificar áreas de potencial crescimento e desenvolvimento da empresa, também com as possíveis dificuldades que iremos enfrentar no processo.

Implementar essas estratégias nos permitirá que o estabelecimento eleve o máximo seu potencial de crescimento, capture sobre suas forças e oportunidades, assim fazendo ele passar pelos desafios e ameaças do mercado.

Implementar estratégias que aproveitem as forças e oportunidades, enquanto diminuam as fraquezas e ameaças, pode ajudar a aumentar o sucesso do nosso estabelecimento.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O projeto do Strike Pub foi uma experiência incrível, para os integrantes do grupo, onde trouxe diversão, aprendizado, entre o que fazer em um empreendimento e o que não fazer. Criar um espaço onde as pessoas podem relaxar, jogar e socializar foi muito engrandecedor para o conhecimento acadêmico. O boliche não é só sobre a competição, ele tem uma função muito importante, que é o lazer, entre conversas e os momentos compartilhados entre amigos e familiares, o nosso ambiente traz essa junção, importante saudável e bem-estar.

Conseguimos unir a paixão pelo esporte com um ambiente acolhedor, ideal para celebrar conquistas e até mesmo aprender com as derrotas, criamos outras áreas específicas, para incluir todos em nosso ambiente, o espaço kids, juntamente com o espaço de jogos, tem o papel de incluir outros jogos além do boliche, e também a necessidade de um local para as crianças até 8 anos (espaço kids) sendo que muitos pais ou responsáveis, possam deixar seus filhos em um ambiente seguro. A falta de um ambiente de lazer e diversão na cidade de Tupã, foi que mais nos motivou para criar esse projeto, isso nós mostramos como um simples jogo pode fortalecer laços e criar memórias inesquecíveis, com certeza o Strike Pub se tornará um ponto de encontro especial na nossa comunidade.

Para viabilizar o projeto e garantir sua execução bem sucedida, adotamos uma análise aprofundada de mercado, esse processo inclui um estudo de previsões financeiras, com projeções de custos, aquisição de equipamentos e definição de público-alvo. Foi realizado uma pesquisa de campo com questionários para moradores de Tupã, captamos o interesse e as expectativas em relação ao espaço planejado. Os resultados foram animadores, mostrando um bom nível de interesse da comunidade. Apesar disso, identificamos desafios importantes, como a sazonalidade e a necessidade de adaptação às preferências do consumidor local.

Concluimos que o projeto não se limita a oferecer uma experiência de entretenimento, mas busca criar um ambiente acolhedor onde as pessoas possam se reunir, socializar e se divertir de maneira significativa. Com um planejamento e uma

abordagem inclusiva, consideramos que podemos superar as barreiras identificadas e transformar o espaço em um ponto de encontro e proporcionando o desenvolvimento turístico e econômico local.

REFERÊNCIAS

MATSER, Web (ed.). São Paulo, polo de arte, cultura, entretenimento e muito mais. Comunicação São Paulo Turismo, São Paulo, v. 1, p. 1-2, 12 maio 2015.

SEBRAE. Web (ed.) São Paulo, Plano de negócio. 2013. Vol.1. São Paulo. Cap. 1.

METRÓPOLES. Bosque Park Experience: gastronomia e entretenimento a céu aberto. 2022. 1 v.

SINDAL. ENTRETENIMENTO MULTI-GASTRONÔMICO. 2022. 1 v. São Paulo - Sp, 2022. Cap. 1.

SINDAL. ENTRETENIMENTO MULTI-GASTRONÔMICO. 2018. 1 v. São Paulo - Sp, 2024.

ELEVEN360. História do Boliche. 1 v. 2003

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE STRIKE PUB LTDA.

1. Eduarda Aparecida Alves Martins, brasileira, solteira, 02 de maio de 2.006, Empresária, do CPF 239.618.817-35, cédula de identidade com RG sob o n 34.354.342-1- SPP/SP, domiciliado no município de Tupã/SP, á Avenida Brasil n 2, Centro, CEP 17603-876 e,

2. Luis Eduardo Viera da Silva, brasileiro, solteiro, 16 de novembro de 2.001, Empresário, do CPF 480.722.689-14, cédula de identidade com RG sob o n 43.543.123-4 - SPP/SP, domiciliado no município de Tupã/SP, á Avenida das Rosas n 07, Centro, CEP 17603-843 e,

3. Sara Tatiane Almeida Barroso, brasileira, solteira, 6 de março de 2.001, Empresária, do CPF 765.564.234-01, cédula de identidade com RG sob o n 98.678.543-1- SPP/SP, domiciliada no município de Tupã/SP, á Centro 01, CEP 17603-321 e,

4. Tamiris Raiana Maia Nunes, brasileira, solteira, 08 de janeiro de 2.000, Empresária, do CPF 529.527.756-32, cédula de identidade com RG sob o n 59.333.231-3 – SPP/SP, domiciliada no município de Tupã/SP, Avenida Tamoios n 245, CEP 17603-873

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial Strike Pub Ltda e terá sede e domicílio na (endereço completo: tipo, e nome do logradouro, número, complemento, bairro/distrito, município, Unidade Federativa e CEP).

2ª O capital social será de R\$ de 1.000.000,00 (um milhão de reais) sendo capital próprio, dividido em 1.000.000, 00 (um milhão) quotas de valor nominal R\$ 1 milhão (um milhão de reais), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Eduarda Aparecida Alves Martins nº 250.000,00 quotas R\$ 250.000,00
Luis Eduardo Viera da Silva nº 250.000,00 quotas R\$ 250.000,00
Sara Tatiane Almeida Barroso nº 250.000,00 quotas R\$ 250.000,00
Tamiris Raiana Maia Nunes nº 250.000,00 quotas R\$ 250.000,00

3ª O objeto será a abertura de uma empresa

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 03 de dezembro de 2024 (dois mil e vinte e quatro) e seu prazo de duração é indeterminado.

5ª 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 direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda, formalizando, se realizada a cessão delas, a alteração contratual pertinente.

6ª A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

7ª A administração da sociedade cabe exclusivamente à sócia Luis Eduardo Vieira da Silva, com os poderes e atribuições de representá-la ativa, passiva, judicial e extrajudicialmente, sempre na defesa dos interesses sociais, em questões trabalhistas, previdenciários, tributários, financeiros, comerciais e todos os demais atos necessários à gestão da sociedade, respondendo quando for o caso, pelos excessos que vier a cometer, autorizado o uso do nome empresarial, vedado, no entanto, em atividades estranhas ao Interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, vedado no entanto onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização dos outros sócios.

Parágrafo único. As procurações outorgadas em nome da sociedade, serão emitidas por prazo determinado, não sendo admitido o substabelecimento com exceção daquelas contendo poderes de natureza ad judicia, que serão por prazo indeterminado, com possibilidade de substabelecimento, devendo ser assinada pelo sócio administrador.

8ª Ao término de cada exercício social, em 31 de dezembro, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apuradas.

9ª Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão administrador(es) quando for o caso.

10ª A sociedade poderá a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual assinada por todos os sócios.

11ª Os sócios poderão, de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de “pro labore”, observadas as disposições regulamentares pertinentes.

12ª Falecendo ou interditado qualquer sócio, a sociedade continuará suas atividades com os herdeiros, sucessores e o incapaz. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes ou do(s) sócio(s) remanescente(s), o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado.

Parágrafo único - O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio.

13ª O(s) Administrador(es) declara(m), sob as penas da lei, de que não está(ão) impedidos de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar(em) sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

14ª Fica eleito o foro de.....para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em

Eduarda Aparecida Alves Martins

Luis Eduardo Viera da Silva

Sara Tatiane Almeida Barroso

Tamiris Raiana Maia Nunes

Visto: _____ (OAB/SP)

APÊNDICE B – FORMULÁRIO APLICADO PARA PESQUISA DE MERCADO

1- Qual sua idade?

2- Qual estilo musical de sua preferencial?

3- A próxima questão se baseia no fato de que os finais de semana tendem a ser os dias com maior movimento. Queremos entender o que nossos futuros clientes costumam fazer nesses dias, para que possamos pesquisar e oferecer entretenimentos que façam parte de sua rotina e, assim, atrair mais clientes

4- O que mais te atrai em um ambiente quando sai com os amigos e familiares?

Musica

Ambiente instagramável

Valores

Aperitivos e bebidas em geral

5- Você prefere pagar as horas de jogo em combo ou individual?

6- Qual horário você costuma sair?

Das 15h às 17h

Das 18h as 20h

Após as 20h

Das 22h às 3h

7- Você considera um estabelecimento onde inclui um boliche e bar/ restaurante um ambiente familiar?

Sim

Não

Intermediário

8- Sobre valores referentes a hora de jogo de boliche ficou entre R\$ 55,00/ R\$ 60,00 a hora.

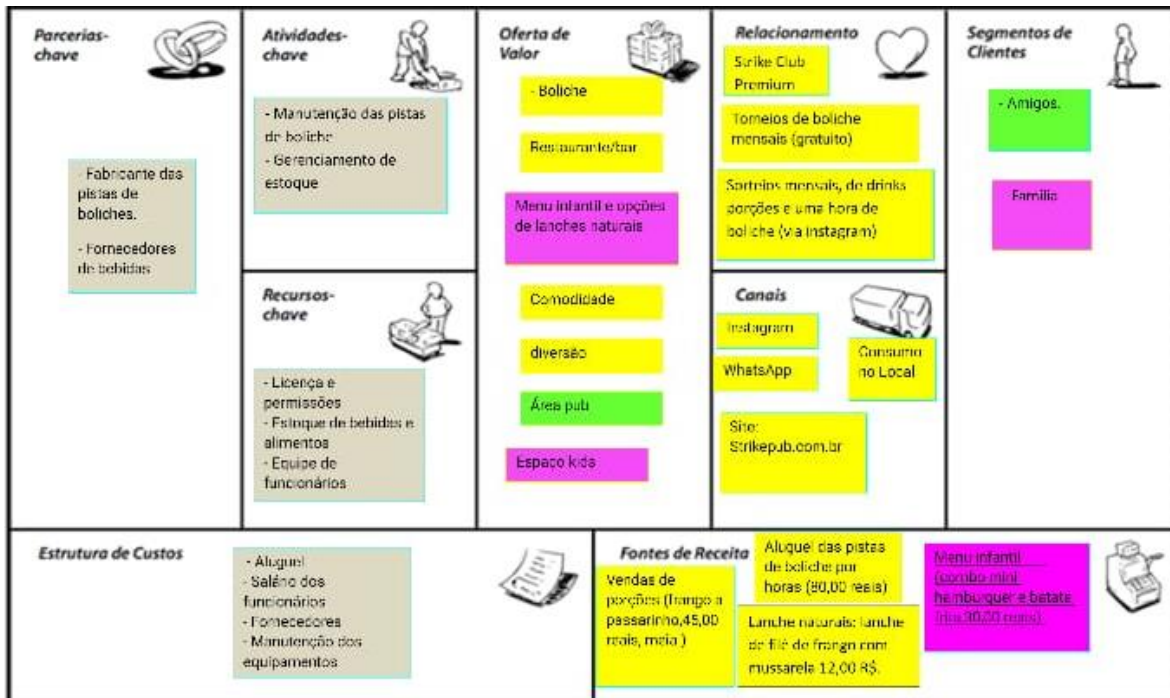
9- Você sabe como funciona o jogo de boliche? Acha que seria bom ter uma pessoa para poder acompanhar e ajudar a aprender, se necessário?

10- Você pagaria um plano mensal no estabelecimento de boliche? (incluindo vários benefícios)

11- Você acha importante ter um ambiente exclusivo para crianças? (com um monitor responsável)

APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS

Fonte: Elaborado pelos autores



Fonte: Elaborado pelos autores