

Projeto Empreendedor

Modelo do Negócio

DK Consultoria

Marília
2022

MODELO DE NEGÓCIOS | Técnico em Administração

Relatório Final

DK Consultoria

Ariel Sayd Dionizio Gomes Nascimento
Ângela Dias Cecilio da Silva
João Pedro Gomes
Larissa Silva Nobre
Melissa Miyuki Ocampo Ishida

Professora Orientadora: Thais Yuri Matsumoto
Co-orientadora: Silvana Festa

Marília
2022

MODELO DE NEGÓCIOS

APRESENTAÇÃO

Idealizada com o propósito de inovar por meios de prestações de serviços e promover mudanças por meio dos mesmos, a empresa DK Consultoria surge com a proposta de prover ferramentas para capacitar as pessoas que viajaram para fora do Brasil e voltaram com o desejo de fundar, e estabelecer um negócio de sucesso aqui no Brasil, sendo esse um dos motivos de carregarmos em nosso nome as siglas DK, os quais são a abreviatura de Dekassegui.

Trazemos inovações por meio de planos de negócio adaptáveis a realidade do cliente e o nicho de mercado onde o cliente deseja atuar e se estabelecer, além de posteriormente continuar o acompanhamento do plano de negócio com os serviços de assessoria. Investimos em nosso nicho principal, os dekasseguis, pois acreditamos que estes empreendedores iram trazer ideias inovadoras e fora do padrão brasileiro, o que consequentemente irá gerar concorrência por busca de melhorias, assim aquecendo o mercado e agregando na economia do Brasil.

O objetivo é facilitar para nossos clientes o caminho de se construir a empresa que eles desejam, organizada e viável economicamente, mantendo-se atualizada durante o processo de seu desenvolvimento.

SUMÁRIO

SUMÁRIO	5
Tópico 1 MOTIVAÇÃO	7
1.1 Problema	7
1.2 Solução Potencial	7
1.3 Valor para o cliente	8
1.4 Fator de inovação e ou diferenciação	8
1.5 Time de projetos	9
Tópico 2 MODELO DO NEGÓCIO	10
2.1 Identidade da Empresa	10
2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO	0
2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR	0
2.4 Formalização do Negócio	0
2.5 Pivotagem de Modelo de Negócio	1
Tópico 3 PRODUTO	2
3.1 Escopo do Produto	2
3.2 MVP	2
3.2.1 Apresentação	2
3.2.2 Processo de Validação	3
Tópico 4 MERCADO	7
4.1 Análise Setorial	7
4.2 Pesquisa de Campo	7
4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo	7
4.2.2 Análise de Dados	9
4.3 Competidores	12
4.4 Ambiente Interno e Externo	14
4.5 Marketing e Vendas	14
4.5.1 Composto de Marketing	14
4.5.2 Projeção de Vendas	0

4.6 Pivotagem do Mercado	0
Tópico 5 FINANÇAS	1
5.2 Despesas Mensais.....	2
5.4.1 Precificação	5
5.5 Demonstração Mensal	6
5.6 Demonstrativo de Resultados.....	6
REFERÊNCIAS	8

SUMÁRIO

Por meio de pesquisa exploratória, através de formulários, entrevistas com consultores renomados da cidade de Marília (Elisângela Vaz, Silvana Festa, Roberto Bisi e Daniel Simões), ferramentas de gestão (CANVA, Brainstorming, SWOT e 4 Ps), análise setorial e mercadológica.

A DK Consultoria surgiu para com a proposta de solucionar as dores de pessoas que saem do Brasil e voltam com o intuito de abrir e estabelecer um negócio de sucesso por meio do empreendedorismo (Dekasseguis).

A demanda crescente de novos empreendedores no Brasil é alta, porém muitos tem dificuldades na abertura do negócio, por não saberem qual o caminho a ser tomado e como gerir uma empresa ou estabelecimento, quais as documentações necessárias, e como lidar com as adversidades do mercado em que estão inseridos.

Atuaremos de forma híbrida (online e presencial), dando todo o suporte necessário para os Dekasseguis se capacitarem e assim irmos desenvolvendo as suas ideias, por meio dos nossos planos de negócio e a assessoria.

Definição do Negócio: A nossa empresa é voltada para a capacitação dos Dekasseguis (pessoas que saem do seu país de origem em busca de trabalho em outros países), em grandes empreendedores, construindo planos de negócio para o desenvolvimento das ideias dos mesmos e depois assessorando eles durante o processo de construção de suas empresas.

Time do Projeto: Nosso time é formado por três mulheres e dois homens, que buscam ajudar os Dekasseguis que por falta de conhecimento de como funciona o mercado brasileiro, acabam não desenvolvendo bem suas ideias de negócio ou acaba perdendo seus investimentos por falta da consultoria adequada e assessoria constante.

INTEGRANTE	FUNÇÃO
Ariel Sayd Dionizio Gomes Nascimento	Diretor executivo
Ângela Dias Cecílio da Silva	Diretora de marketing
João Pedro Gomes	Diretor financeiro
Larissa Silva Nobre	Diretora geral
Melissa Miyuki Ocampo Ishida	Diretora comercial

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022

Na tabela 1 é possível identificar os integrantes do time do projeto juntamente com as funções que cada uma determina dentro da empresa.

Produtos e Serviços: Os produtos oferecidos pela DK consultoria serão os planos de negócios (básico, médio e premium), já nossos serviços seria a assessoria nas empresas dos Dekasseguis para os desenvolvimentos destes planos.

Localização: A empresa será localizada na cidade de Marília-SP, atuará na cidade, em cidades da região, mas também teremos representantes no Japão já que nosso intuito é oferecer a consultoria a brasileiros que residem lá e querem voltar.

Mercado e Competidores: A empresa pretende trabalhar com o seguimento de consultorias para os Dekasseguis e depois assessoria das empresas dos mesmos. Nossos concorrentes diretos são: as empresas de consultoria já existentes, mas como principal o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e a Kplan Consultoria e Assessoria

Análise Financeira e Econômica: Realizada por meio de cálculos financeiros para se saber o investimento fixo, investimento pré-operacional e capital de giro, fazendo ratificação e precificação dos serviços prestados com base nos custos e despesas da DK e assim chegamos a um valor do qual teremos que ter de início:

FINANÇAS	
Investimentos	R\$100.000,00

1.1 Problema

Dekassegui são pessoas que saem do seu país de origem em busca de trabalho em outros países em busca de uma vida melhor diante de oportunidades de trabalho e maior renda mensal. Mas com o tempo, eles sentem muita falta da família e de seu país de origem e desejam regressar.

E para regressarem ao país de origem, se preocupam em manter a qualidade de vida com grande desejo de começarem seu próprio negócio (confirmar no Forms), porém como uma espécie de choque cultural e falta de conhecimento em gestão de negócios, os dekasseguis encontram dificuldades para montarem seu negócio próprio, seja por falta de planejamento ou até mesmo conhecimento sobre o mercado que irão se inserir novamente.

Metade dos dekasseguis --como são chamados os brasileiros que vão trabalhar no Japão- sonha em retornar ao Brasil para abrir o próprio negócio, informou o Folha Online. Administradores.com, 2004. Disponível em <<https://administradores.com.br/noticias/metade-dos-dekasseguis-quer-abrir-negocio-proprio>>. Acesso em: 16 de ago. de 2022.

1.2 Solução Potencial

Os Dekasseguis, termo japonês que significa estrangeiros que trabalham no Japão, também é utilizado para pessoas que saem do seu país de origem em busca de oportunidades de empregos em outros países. Especificamente os brasileiros que trabalham no Japão, esses já possuem muitos conhecimentos de ambas as culturas, facilitando muitos projetos e o aprendizado de ferramentas de gestão tornando-se possível a abertura de sua própria empresa.

Então a empresa DK consultoria tem o objetivo de ensinar as principais qualidades e profissionalismo de um trabalhador de sucesso, como por exemplo apresentar o cenário socioeconômico brasileiro, a competitividade do mercado, entre outras características locais, regionais e estaduais do mercado para que os Dekasseguis estejam mais bem qualificados e possam desenvolver diferenciais competitivos.

A empresa DK consultoria capacitará os futuros empresários com competências técnicas e socioemocionais (conhecimento, habilidade e atitude) que proporcionará ações como mais flexibilidade em situações complicadas e como sair de situações difíceis, além de formar um futuro profissional.

Trabalhando junto com a DK consultoria, as suas grandes ideias e espírito de liderança com uma equipe bem formada se tornará realidade. Os nossos clientes terão uma visão maior de mercado e assim garantir a possibilidade de desenvolver a visão sistêmica de gestão a curto, a médio e a longo prazo com foco no avanço de seu negócio.

A DK irá capacitar os dekasseguis em conhecimento a fim de promover a inovação e contribuir com o desenvolvimento socioeconômico do Brasil e de sua região.

1.3 Valor para o cliente

A empresa DK consultoria apresentará diversos benefícios aos seus clientes criando valor ao serviço contratado. Como:

Valor de imagem - estruturação de rede de parceiros consultores, especializados na área administrativa, multiplicadores e agentes. Ademais, todos os participantes da empresa serão esclarecidos sobre o fluxo de informações e negócio.

Valor do pessoal - a consultoria anseia ajudar os empreendedores a entenderem o mercado consumidor brasileiro e a cultura. Sendo o foco nos dekassegui, pessoas que deixaram sua terra natal para trabalhar, que planejam abrir um negócio no Brasil. Além de contribuir na construção do plano de negócio e gestão.

Valor dos serviços - o contato com os clientes residentes em outro país pode ser feito de maneira online, através de redes sociais, e-mail, telefone. Ademais, haverá consultores no Japão para os clientes conversarem e discutirem os detalhamentos da empresa. Com isso, após a vinda do cliente ao Brasil, as negociações serão feitas de maneira presencial, obtendo uma comunicação favorável das particularidades do plano de negócio para a empresa. A comunicação entre os potenciais clientes no exterior e a sede haverá um baixo custo, visto que podem ser feitas de maneira online. Além disso a consultoria visa a melhora das empresas com a elaboração do plano de negócio, observando quais as melhores opções para a progressão da empresa, aprimorando os possíveis riscos inerentes ao negócio do cliente, tencionando um lucro maior.

1.4 Fator de inovação e ou diferenciação

A empresa DK consultoria será a 1° primeira empresa em Marília/SP a prestar serviços de assessoria e consultoria a imigrantes Dekassegui. Marília possui mais de 10 mil descendentes do Japão, sendo uma das cidades do Estado de São Paulo com maior número de imigrantes.

Atendimento centrado no cliente, tendo como ferramentas a escuta ativa, dados estatísticos de interesse ao tipo de estabelecimento e serviços do cliente, para a identificação do (s) problema (s) que ele passou ou está passando diante da fase de planejamento do novo negócio, bem como durante o desenvolvimento e aceleração da empresa.

Planos de negócios personalizados e ajustáveis ao cliente serão desenvolvidos junto com os clientes, proporcionando facilidade na resolução de problemas e desenvolvimento de pontos fortes e inexplorados anteriormente. Também serão desenvolvidos planos a médio e a longo prazo baseado nos resultados do primeiro plano, tendo serviços de assessoria para a aplicação e ajustes de acordo com as necessidades e a situação do cliente.

1.5 Time de projetos

Integrante	Habilidades / Competências
Ariel Sayd Dionizio Gomes Nascimento	1. Conhecimento de LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados) e PSI (Proteção e Segurança da informação); 2. Comunicação assertiva; 3. Pacote Office (Word, Excel e PowerPoint).
Ângela Dias Cecílio da Silva	1. Conhecimento de Marketing Institucional e pessoal; 2. Adaptabilidade; 3. Atendimento ao cliente.
João Pedro Gomes	1. Capacidade de tomada de decisão; 2. Visão crítica; 3. Análise de dados e tratamento de dados.
Larissa Silva Nobre	1. Conhecimento de técnicas e tipos de negociação; 2. Espírito de liderança; 3. Planejar, executar e controlar rotina administrativa diária.
Melissa Miyuki Ocampo Ishida	1. Conhecimento de cálculos financeiro; 2. Inteligência emocional; 3. Elaboração de textos simples em língua inglesa.

2.1 Identidade da Empresa

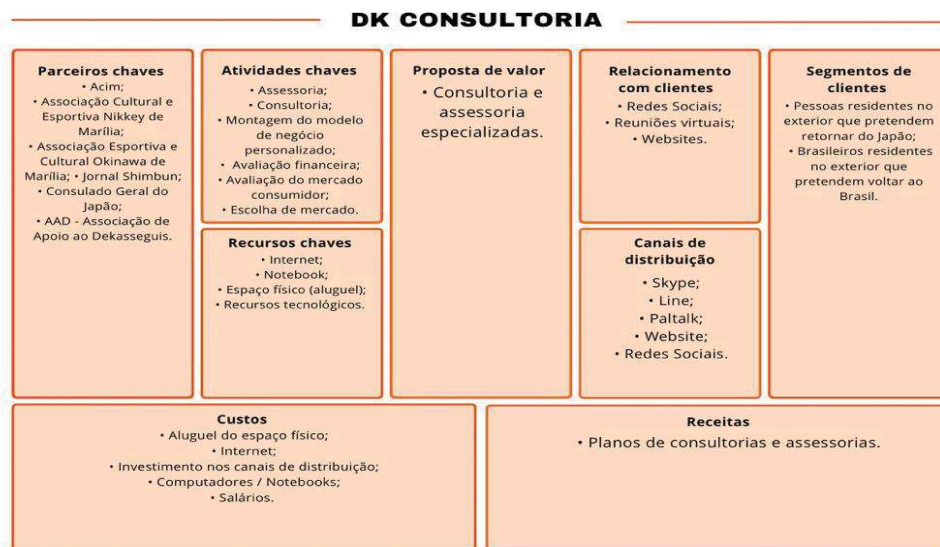
A identidade da empresa DK consultoria é ter como seu principal objetivo consultar os dekasseguis e como criarem a sua empresa e negócio é como administrar seus colaboradores.

Como forma de propaganda para espalhar nossa empresa usando assim os meios de comunicação mais usados como redes sociais entre outros.

Com os canais de comunicação chamando a atenção chamaremos a atenção de várias pessoas com uma ideia formada e com os cursos e palestras com pessoas de sucesso iremos moldar a ideia base da pessoa e dando assim seus primeiros passos para a construção de sua empresa para ser reconhecida em sua respectiva área.

Nossos serviços oferecidos vão ajudar os novos clientes que desejam criar suas empresas a como ser bem-sucedidos e como achar os colaboradores corretos porque nenhuma empresa funciona sem os colaboradores determinadas a sempre entregar o melhor.

2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO



Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR



Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.



A figura representa a proposta de valor da DK consultoria, que tem como produto e serviço, Consultoria e assessoria das novas empresas que os Dekassegui irão abrir. A Criação de ganho será a consultoria para abrir sua empresa, e uma assessoria com o desenvolvimento de seu negócio, para obter o sucesso. O Alívio da dor será a partir da construção do plano de negócio personalizado e gestão. Assessoria para a aplicação e ajustes de acordo com as necessidades e a situação do cliente.

O segmento do cliente tem como ganhos, voltar a sua terra natal, abrir o seu negócio e obtendo resultados positivos a partir do seu plano de negócio. O trabalho dos clientes é para os dekasseguis que querem voltar ao brasil e abrir a sua própria empresa, que as dores são as dificuldades com planejamento ou até mesmo falta de conhecimento em gestão de negócios.

2.4 Formalização do Negócio

Dados da Empresa

Razão Social:	Dekassegui Consultoria e Assessoria S.A
Nome Fantasia:	DK Consultoria
Ramo de Atividade:	Serviços de Assessoria e Consultoria
Site:	DKconsultoria.com.br
Endereço	R. Vinte e Quatro de Dezembro, 678
Prédio Próprio/Alugado	ACIM

Enquadramento Tributário:	Lucro Presumido
CNAE:	7020-4/00

Forma Jurídica:	Sociedade por cotas limitadas
------------------------	-------------------------------

Capital Social

Sócio	Quotas	Valor
Ariel Sayd Dionizio Gomes Nascimento	20	R\$ 20.000,00
Ângela Dias Cecílio da Silva	20	R\$ 20.000,00
João Pedro Gomes	20	R\$ 20.000,00
Larissa Silva Nobre	20	R\$ 20.000,00
Melissa Miyuki Ocampo Ishida	20	R\$ 20.000,00
Total	100	R\$100.000,00

Registros Necessários

Âmbito Municipal	<ul style="list-style-type: none"> • Registro na Junta comercial • Inscrição Municipal • Alvará de localização e funcionamento
-------------------------	---

Âmbito Estadual	<ul style="list-style-type: none"> • Inscrição Estadual • CNPJ
Âmbito Federal	<ul style="list-style-type: none"> • CNPJ • Junta comercial

2.5 Pivotagem de Modelo de Negócio

Por meio de pesquisas em alguns jornais como folha de S.Paulo, Estadão e CNN. É visto que muitos estrangeiros veem oportunidades de crescimento dos seus negócios no Brasil, porém a burocracia, domínio do idioma, e a falta de mão de obra qualificada faz com que tenham muitas dificuldades na abertura dos empreendimentos.

Então, para eles, empresas de consultorias focadas totalmente em ajudá-los com esses empassos e no crescimento de suas empresas aqui no Brasil é de grande importância.

Por isso, o intuito de termos escolhido este tipo de modelo de negócio, é o grande público que possuem atualmente. E também para que esses estrangeiros, tenham todo o suporte de que precisam, para que assim não só haja o crescimento deles, mas o da DK consultoria e da economia brasileira.

Tópico 3 | PRODUTO

3.1 Escopo do Produto

- Criar um plano de gerenciamento de escopo do projeto

Criando o plano de como fazer com que os cursos fiquem de forma leve para o entendimento fazendo com que eles então como o mercado que eles querem entrar funciona para um melhor desempenho

- Entender a necessidade do cliente

O cliente tendo dificuldades de como decolar o seu negócio por não estarem tendo o reconhecimento necessário, pelo motivo de não estarem tendo o marketing e oferecendo o que o cliente necessita de forma com que ele se cinto especial

- Levantar os requisitos

Os requisitos necessários para que sua empresa se torne bem-sucedida são determinação, disposição, pontualidade, criatividade, flexibilidade, inteligência entre outros.

- Descrever as entregas de projetos e seus responsáveis

A entrega dos projetos com pontualidade na data definida pelo seu gestor irá fazer toda a diferença por mostrar o seu compromisso e determinação e isso mostrará a seu gestor que você não está ali por sorte e sim pelo seu esforço

- Validar e monitorar o escopo do projeto

Monitorar como o projeto está ocorrendo e muito importante por que muitas vezes o seu plano pode haver contratempos que não podem ser planejados para validar se está tudo correndo bem para a chegada do resultado desejado

3.2 MVP

3.2.1 Apresentação

A D.K consultoria possui como Mínimo Viável serviço (MVP) um portfólio que será apresentado para possíveis clientes, para que eles saibam quais serão os serviços oferecidos pela empresa e com quais metodologias, ferramentas de qualidade e de análise serão utilizadas para o desenvolvimento dos planos de negócio personalizados.

O objetivo é observar a opinião dos empresários sobre a consultoria e assessoria que iremos oferecer aos Dekasseguis e suas vantagens, para que depois seja inserido a principal proposta de valor.

3.2.2 Processo de Validação



Sobre nós

D.K Consultorias orientam os empreendedores Dekasseguis da cidade de Marília e região sobre como estruturar planos de negócios que sejam fiéis aos valores, missão e visão do empreendedor e que atendam as suas necessidades do seguimento mercadológico em que a empresa atuará.



Serviços

D.K CONSULTORIAS OFERECE

orientações para empresários e empreendedores sobre a elaboração de planos de negócios inovadores, personalizado ao tipo de negócio, seguindo tendo os valores do cliente e informações do mercadológica em que a empresa atuará.

PÚBLICO ALVO

Empresários, empreendedores brasileiros e japoneses que tenham a ideia ou desejo de abrir um negócio.

SERVIÇOS OFERECIDOS

Planos de negócios personalizados; análise do mercado; regulamentação da abertura da empresa; acompanhamento da execução do plano de negócio a curto, médio e a longo prazo.

BENEFÍCIOS

Facilidade para se manter no mercado; atualização sobre as novidades e tendências do mercado; formação de negócio bem estruturado e organizado.

CONHEÇA A EQUIPE



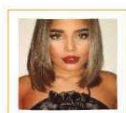
ÂNGELA DIAS CECÍLIO DA SILVA
Diretora de Marketing



ARIEL SAYD DIONIZIO GOMES NASCIMENTO
Diretor Executivo



JOÃO PEDRO GOMES
Diretor Financeiro



LARISSA SILVA NOBRE
Diretora Geral



MELISSA MIYUKI OCAMPO ISHIDA
Diretora Comercial

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

O Plano de Negócio será o serviço principal da consultoria. O plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que essas metas sejam alcançadas, diminuindo os riscos e as incertezas. Ele permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado.

A estrutura do plano de negócio:

1. Sumário Executivo

É um resumo das informações mais importantes do planejamento do projeto, como o foco principal, o ramo, o investimento, entre outros elementos.

2. Resumo da empresa

O resumo disserta sobre a história da empresa.

3. Análise do mercado (fornecedores e concorrência)

É um dos componentes do plano de negócios que está relacionado ao marketing da organização, ela apresenta o entendimento do mercado, seus clientes, seus concorrentes e quando a empresa conhece o mercado onde atua.

4. Branding

É uma estratégia de gestão da marca que visa torná-la mais reconhecida pelo seu público e presente no mercado. Ela busca a admiração e desejo pelos valores que a marca cria em torno de si mesma.

5. Definição dos produtos

Um produto é tudo aquilo capaz de satisfazer um desejo ou uma necessidade. Ele está implicado por sua concepção, embalagem, distribuição, preço, qualidade e garantia. Para a definição do produto é necessário atribuir qualidade, qualificação e classificação.

6. Estrutura empresarial

É a forma pela qual as atividades desenvolvidas por uma organização são divididas, organizadas e coordenadas. Nele, inclui a descrição dos aspectos físicos, financeiros, jurídicos, administrativos e econômicos.

7. Análise do consumidor

Estuda o comportamento do consumidor, analisando quando, porque, como e onde as pessoas decidem comprar ou não um produto. Essa análise tenta compreender o processo de tomada de decisão do comprador, tanto individualmente como em grupo.

8. Plano de marketing

É um documento escrito que detalham as ações necessárias para atingir um ou mais objetivos de marketing. O plano pode ser um planejamento para a marca e serviço.

9. Plano financeiro

O plano financeiro elimina suposições sobre o gerenciamento de suas finanças e ajuda a entender as implicações de cada decisão financeira tomada, nele deve-se conter: o investimento inicial, receitas, a lucratividade prevista, fluxo de caixa.

10. Estratégia de crescimento

Para a análise de crescimento pode-se utilizar alguns métodos, exemplo a análise SWOT, contendo também o objetivo da empresa, suas projeções de venda, alianças estratégicas, serviços, a divulgação, análise de Porter que se destina a fazer uma análise da competição entre empresas de diversos segmentos.

11. Plano de lançamento

É uma forma estruturada de esclarecer os detalhes sobre como uma empresa pretende atingir seus objetivos. O que não deve faltar no plano de lançamento é a definição do público-alvo, pesquisa com clientes, definição das metas e tarefas.

12. E-commerce

A função do e-commerce é criar estratégias para o comércio virtual e gerir o negócio, estruturando o processo de compra e venda na internet. Ele funciona como um intermediário com fornecedores, definindo a linguagem de comunicação, os investimentos, calendário promocional, entre outras funções.

13. Mídia digital

É uma rede que facilita a troca de informações e conteúdos entre os usuários, permitindo uma interação maior entre as pessoas. Outra funcionalidade são suas ferramentas e técnicas para a divulgação da empresa ou marca.

3.3 Pivotagem do Produto

O conceito de pivotar é girar em outra direção e testar novas hipóteses, mas mantendo sua base para não perder o que já conquistou.

O nosso produto inicial era consultoria para diversas empresas brasileiras, sendo elas de grande ou pequeno porte, auxiliando-as a melhorar suas empresas com um plano de negócio.

Atualmente, o foco da empresa DK consultoria é nos dekasseguis, pessoas que deixaram sua cidade natal para trabalhar, que querem abrir uma empresa, filial no Brasil. Com isso, facilitamos na montagem da empresa mostrando o mercado de trabalho brasileiro, o plano de negócio, entre outros.

A estrutura do Plano de Negócio foi pesquisa por meio de acesso a dados secundários de diversas empresas de consultoria no mercado. As principais serão descritas abaixo.

A consultoria 1 é privada e se mantém com recursos públicos, portanto não são cobradas tais consultorias iniciais. Essa consultoria é referência nacional e atua a mais de 45 anos no mercado nacional.

A consultoria 2 é considerada uma empresa moderna especialista em acelerar startup e orientar os jovens empresários. Além disso, oferece orientação na fase de ideação, concepção de novos negócios e captação de aportes financeiros.

A consultoria 3

Tópico 4 | MERCADO

4.1 Análise Setorial

Atualmente o mercado de empresas de consultorias é importante, pois promove ou auxilia as entidades com CNPJ a fazerem mudanças necessárias para que os negócios prosperem. Por meio da prestação de serviços, as consultorias levam benefícios significativos a diversos tipos de negócios, que vão desde o gerenciamento de dívidas, cargos, salários, até a estruturação organizacional e cultural de uma empresa.

Muitos investidores e aspirantes a empreendedores tanto fora do Brasil, quanto aqui dentro, veem grande potencial de investimento no país, sejam ele na agropecuária, tecnologia, no ramo educacional ou no comércio, o qual há aumento na abertura de empresas MEI.

Tendo em vista o aumento de Dekasseguis no Brasil, a DK Consultoria vem para acolher e auxiliar o desenvolvimento dos negócios desses futuros empresários, por meio de consultorias estruturadas, personalizadas, e que esteja voltada a identidade da empresa que nossos clientes desejam abrir.

O mercado de consultorias está aumentando em decorrência a novas empresas abertas no Brasil, porém não no modelo onde a DK Consultoria irá atuar e desenvolver os clientes, assim sendo este um meio vantajoso decorrente da falta de uma grande concorrência.

4.2 Pesquisa de Campo

Objetivos:	Identificar as oportunidades de mercado e a aceitação do público-alvo em relação a nossa consultoria.
Descrição do Público-Alvo a ser pesquisado:	Os dekasseguis, pessoas que deixaram sua cidade natal para trabalhar (com foco no Japão), que querem abrir uma empresa, filial no Brasil.
Tamanho do Universo:	1,5 milhão
Tamanho da Amostra:	31
Mg Erro:	15%
Nível de Confiança:	90%

4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo

Questionário usuários

1. Faça um breve resumo do seu negócio.
2. Qual o principal diferencial da sua empresa?
3. Idade

18 a 25

26 a 30

31 a 40

+ de 40

4. Gênero

Feminino

Masculino

5. Em qual cidade deseja abrir seu negócio?

Marília

Garça

Pompéia

Outra

Questionário estabelecimentos

1. Possui estratégias claras e bem definidas de fidelização de seus clientes?

SIM NÃO

2. Utiliza meios digitais para divulgação de promoções?

SIM NÃO AS VEZES

3. Você sabe dizer quais são os pontos fortes e fracos da organização?

SIM NÃO

4. Se você estivesse competindo contra você mesmo, sabe exatamente onde mudar?

5. Qual seu ramo de atividade?

6. Qual o faturamento mensal da sua empresa?

até 100.000,00

de 100.001,00 a 200.000,00

de 200.001,00 a 500.000,00

de 500.001,00 a 800.000,00

de 800.001,00 a 1.000.000,00

+ de 1.000.000,00

7. Qual o município da sua empresa?

Marília

Garça

Pompéia

Outra

4.2.2 Análise de Dados

1. Faça um breve resumo do seu negócio.

6 Respostas

ID ↑	Nome	Respostas
1	anonymous	Montadora de painéis de automação industrial para máquinas, robôs, prensas e rotomoldadoras
2	anonymous	Abrir um Café/confeitaria que os clientes pudessem brincar com animais
3	anonymous	Comercialização de roupas, tênis, perfumes, celulares entre outros.
4	anonymous	Clínica de estética que abrange procedimentos estéticos simples e invasivos. O espaço conta com a atuação desde cabeleireiros, maqueadores e massagistas a profissionais da saúde!!
5	anonymous	trabalho com minha empresa de marketing digital com vários afiliados aonde conseguimos abranger nosso trabalho pelo mundo.
6	anonymous	Padaria com produtos artesanal,e com muita qualidade

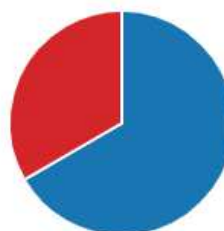
2. Qual o principal diferencial da sua empresa?

6 Respostas

ID ↑	Nome	Respostas
1	anonymous	Qualidade nos componentes, acabamento e prazos
2	anonymous	Ter animais junto com com os clientes
3	anonymous	Excelencia no atendimento.
4	anonymous	O cliente encontra tudo em único lugar. Conta com um ambiente agradável e com ótimo atendimento
5	anonymous	a grande chance de uma vida melhor para nosso afiliados
6	anonymous	Vc compra via site,que pode ser entregue na casa ou ir buscar na loja, e a possibilidade de personalização que das caixas que ser entregues

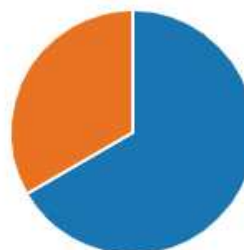
3. Idade

[Mais Detalhes](#)



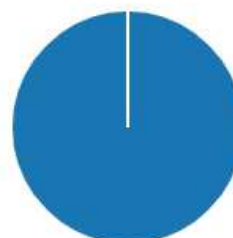
4. Gênero

[Mais Detalhes](#)



5. Em qual cidade deseja abrir seu negócio?

[Mais Detalhes](#)



Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

1. Possui estratégias claras e bem definidas de fidelização de seus clientes?

[Mais Detalhes](#)

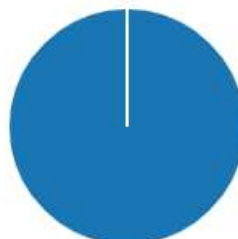
● Sim	7
● Não	0



2. Utiliza meios digitais para divulgação de promoções?

[Mais Detalhes](#)

● Sim	7
● Não	0
● As vezes	0



3. Você sabe dizer quais são os pontos fortes e fracos da organização?

[Mais Detalhes](#)

● Sim	6
● Não	1



4. Se você estivesse competindo contra você mesmo, sabe exatamente onde mudar?

7 Respostas

ID ↑	Nome	Respostas
1	anonymous	Englobar painéis de grande porte e com tecnologia avançada/recente
2	anonymous	Organização, com certeza!!
3	anonymous	Sim nas agilidade
4	anonymous	Sim
5	anonymous	Sim, preciso delegar mais funções pra outras pessoas..
6	anonymous	Atualizações de mercado e investimentos em máquinas com tecnologia avançada
7	anonymous	comprometimento

5. Qual seu ramo de atividade?

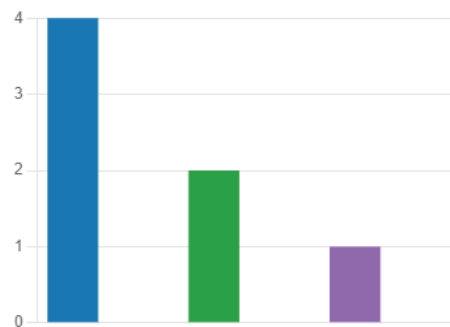
7 Respostas

ID ↑	Nome	Respostas
1	anonymous	Industrial
2	anonymous	Alimentação
3	anonymous	Energia solar
4	anonymous	Comércio
5	anonymous	Comércio
6	anonymous	Biomédica e empresária especializada em estética
7	anonymous	marketing digital

6. Qual o faturamento mensal da sua empresa?

[Mais Detalhes](#)

● até 100.000,00	4
● de 100.001,00 a 200.000,00	0
● de 200.001,00 a 500.000,00	2
● de 500.001,00 a 800.000,00	0
● de 800.001,00 a 1.000.000,00	1
● + de 1.000.000,00	0



7. Qual o município da sua empresa?

[Mais Detalhes](#)

● Marília	7
● Pompéia	0
● Garça	0
● Outra	0



Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

4.3 Competidores

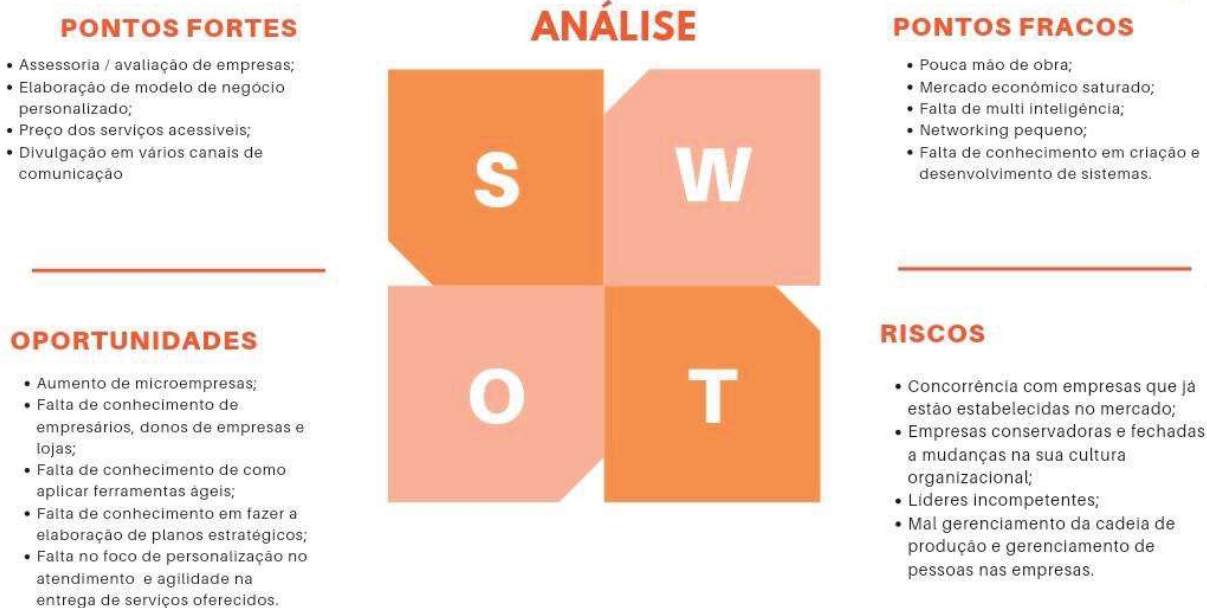
Os competidores localizados em Marília-SP são:

Concorrente	Público-Alvo	Serviços	Diferencial e Valor	Preço
1. Kplan Consultoria e Assessoria	Pequenas empresas no ramo industrial,	Consultoria, coaching e treinamento de	Forma de trabalho intensa, focada na identificação	Cursos que variam entre R\$ 5,00 à R\$ 2.500,00.

	comercial e de serviços.	produtividade e qualidade.	e solução de problemas de maneira rápida e prática.	
2. Sebrae	Empresas de pequeno porte, microempresa, potencial empreendedor, produtor rural, entre outros.	Cursos, oficinas, palestras, planilhas e aplicativos para auxílio de donos de micro e pequenas empresas.	Elevar a competitividade e produtividade dos pequenos negócios, promover um relacionamento acessível, transformador e ágil, propiciando cursos voltados à comunidade e assistência na abertura de empresas (MEI, S.A,etc).	Cursos gratuitos, porém contendo alguns serviços de auxílio monetário necessário.
3. Daccon Inteligencia business	Empresas de médio e grande porte.	Escrituração e análise de informações fiscais e contábeis com o cumprimento de obrigações principal e acessórias junto aos entes federativos, bem como a apuração e análise de resultados gerenciais apontando ações de melhorias para a otimização dos resultados.	Cumprimento e análise fiscal e contábil das operações da empresa e otimização dos resultados.	Confidencial, conforme previsão em contato de prestação de serviços firmados entre as partes.
4. Silvana Festa- MEI	Pequeno e média empresas em diversas atividades economicas.	Consultoria de orçamentos empresariais, do custo ao preço de venda.	Organização e valor agregado ao custo-benefício.	Por hora trabalhada ou pelo serviços prestados fixos.

Após a análise, pode-se concluir que a atuaremos com um nicho não saturado de concorrentes, pois na região em que atuaremos (Marília-SP e cidades próximas) não se tem consultorias voltadas ao desenvolver de ideias de negócio dos Dekasseguis, sendo este um diferencial da DK Consultoria.

4.4 Ambiente Interno e Externo



Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

4.5 Marketing e Vendas

4.5.1 Composto de Marketing



4P'S

Produto

- Elaboração de plano de negócio personalizado;
- Assessoria na gestão financeira;
- Capacitação sobre as principais tendências e tecnologias do mercado.

Preço

O valor de cada serviço varia de acordo com as necessidades de nossos clientes. Com base nos serviços oferecidos abaixo calculamos o orçamento:

- Elaboração de plano de negócio;
- Capacitação de empreendedores;
- Atualização sobre tendências e tecnologias;
- Atualização sobre a cultura brasileira e o estado socioeconômico do país.

Promoção

- Rádio: Rádio FM e Rádio Clube Marília
- Jornais: Folha de São Paulo;
- Revista: Exame.

Praça

- Site: <https://www.lamps.com.br>
- Phone: (14)-994725945
- E-mail: emplamps@gmail.com
- SAC: sac@lamps.com.br

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

4.5.2 Projeção de Vendas

Produto	Janeiro				Fevereiro				Março		
	Hora	Qntd	Valor/hora	Valor	Hora	Qntd	Valor/hora	Valor	Hora	Qntd	Valor/hora
Básico	40	2	R\$ 50,00	R\$ 4.000,00	40	4	R\$ 50,00	R\$ 8.000,00	40	1	R\$ 50,00
Médio	80	1	R\$ 50,00	R\$ 4.000,00	80	1	R\$ 50,00	R\$ 4.000,00	80	3	R\$ 50,00
Premium	120	0	R\$ 50,00	R\$ 0,00	120	1	R\$ 50,00	R\$ 6.000,00	120	2	R\$ 50,00
Total	240	3	R\$ 150,00	R\$ 8.000,00	240	6	R\$ 150,00	R\$ 18.000,00	240	6	R\$ 150,00

Produto	Maio				Junho				Julho		
	Hora	Qntd	Valor/hora	Valor	Hora	Qntd	Valor/hora	Valor	Hora	Qntd	Valor/hora
Básico	40	5	R\$ 50,00	R\$ 10.000,00	40	6	R\$ 50,00	R\$ 12.000,00	40	2	R\$ 50,00
Médio	80	1	R\$ 50,00	R\$ 4.000,00	80	4	R\$ 50,00	R\$ 16.000,00	80	3	R\$ 50,00
Premium	120	0	R\$ 50,00	R\$ 0,00	120	2	R\$ 50,00	R\$ 12.000,00	120	0	R\$ 50,00
Total	240	6	R\$ 150,00	R\$ 14.000,00	240	12	R\$ 150,00	R\$ 40.000,00	240	5	R\$ 150,00

Produto	Setembro				Outubro				Novembro		
	Hora	Qntd	Valor/hora	Valor	Hora	Qntd	Valor/hora	Valor	Hora	Qntd	Valor/hora
Básico	40	7	R\$ 50,00	R\$ 14.000,00	40	3	R\$ 50,00	R\$ 6.000,00	40	3	R\$ 50,00
Médio	80	3	R\$ 50,00	R\$ 12.000,00	80	2	R\$ 50,00	R\$ 8.000,00	80	2	R\$ 50,00
Premium	120	2	R\$ 50,00	R\$ 12.000,00	120	2	R\$ 50,00	R\$ 12.000,00	120	4	R\$ 50,00
Total	240	12	R\$ 150,00	R\$ 38.000,00	240	7	R\$ 150,00	R\$ 26.000,00	240	9	R\$ 150,00

Produto	Valor unitário			
	Hora/dia	Dias	Hora média	Valor/hora
Básico	8	5	40	R\$ 50,00
Médio	8	10	80	R\$ 50,00
Premium	8	15	120	R\$ 50,00
Total	24	30	240	R\$ 150,00

Produto	Hora média	Qntd	Rendimento a ser atingido (mês)
Básico	40	4	R\$ 8.000,00
Médio	80	1	R\$ 4.000,00
Premium	120	2	R\$ 12.000,00
Total	240	7	R\$ 24.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

4.6 Pivotagem do Mercado

Ao decorrer da elaboração do projeto acadêmico, por meio da análise de dados das pesquisas exploratórias, chegou-se à conclusão de que o mercado em que estamos inseridos é favorável ao estabelecimento da “marca” no mercado.

Os métodos utilizados para realizar as análises interna da empresa (DK Consultoria) indicou por meio dos resultados o potencial de mercado, pois inovamos em nossa proposta, que é contribuído pelo fato de não se ter muitos concorrentes.

O número da análise de dados dos formulários foi baixa, devido ao pouco tempo até a conclusão do TCC e a falta de contato com os representantes que teremos no Japão, não permitiu termos um leque melhor de respostas. Assim, não houve uma grande quantia de pessoas para a pesquisa de campo.

Tópico 5 | FINANÇAS

5.1 5.1 Investimento Inicial

	investimento inicial	preço	unidade	total
mobiliario	mesas internas	R\$ 480,00	4	R\$ 1.920,00
	cadeiras inernas	R\$ 260,00	10	R\$ 2.600,00
	mesas internas altas	R\$ 1.200,00	1	R\$ 1.200,00
	subtotal	R\$ 4.820,00		R\$ 10.040,00
utensílios de uso diario	Caixa de caneta (50 un)	R\$ 36,98	1	R\$ 36,98
	Papel A4 (5 pacotes de 500 folhas)	R\$ 157,40	1	R\$ 157,40
	Bloco de anotação (100 folhas)	R\$ 4,41	5	R\$ 22,05
	Clips (1100 un)	R\$ 17,85	1	R\$ 17,85
	Grampeador	R\$ 10,60	3	R\$ 31,80
	Pasta aba elástica officio	R\$ 6,35	5	R\$ 31,75
	Pasta L	R\$ 1,58	25	R\$ 39,50
	Pasta sanfonada	R\$ 24,70	2	R\$ 49,40
	Borracha (24 un)	R\$ 23,76	1	R\$ 23,76
	Lápis	R\$ 0,90	10	R\$ 9,00
	Apontador de mesa	R\$ 31,99	1	R\$ 31,99
	Lixeira	R\$ 34,90	1	R\$ 34,90
	Flégua	R\$ 3,06	2	R\$ 6,12
	Tesoura	R\$ 17,30	1	R\$ 17,30
	Quadro branco (70x50)	R\$ 62,90	1	R\$ 62,90
	Caneta de quadro (3 un)	R\$ 17,90	2	R\$ 35,80
	Apagador de quadro	R\$ 11,40	1	R\$ 11,40
subtotal	R\$ 7.090,07		R\$ 619,90	
higiene e limpeza	rodo	R\$ 21,00	2	R\$ 42,00
	balde de 5 litros	R\$ 4,00	2	R\$ 8,00
	balde esfregão	R\$ 35,00	3	R\$ 105,00
	Pa de lixo	R\$ 5,00	2	R\$ 10,00
	vassoura	R\$ 15,00	3	R\$ 45,00
	subtotal	R\$ 375,00		R\$ 210,00
comunicação visual	criação da marca	R\$ 1.500,00	1	R\$ 1.500,00
	grafica (planfetos)	R\$ 0,71	1000	R\$ 71,00
	convite eletrónico virtual	R\$ 32,00	1	R\$ 32,00
	subtotal	R\$1.532,71		R\$1.603,00
despesas de funcionamento	programa de gestão (software) (depende) (mês)	R\$ 2.500,00	1	R\$ 2.500,00
	wi fi (400 mega fobra ótica life) (mês)	R\$ 149,90	1	R\$ 149,90
	luz (média) (mês)	R\$ 2.000,00	1	R\$ 2.000,00
	água (média) (mês)	R\$ 10,35	1	R\$ 10,35
	aluguel (100m2 a 300m2) (mês)	R\$ 400,00	1	R\$ 400,00
	subtotal	R\$ 6.708,25		R\$ 6.708,25
outros utensílios	bagueteria(prato retangular)	R\$ 20,00	20	R\$ 400,00
	prato orgânico triangular	R\$ 50,00	20	R\$ 1.000,00
	manteigueira	R\$ 290,00	2	R\$ 580,00
	xicaras e pires para espresso	R\$ 10,80	35	R\$ 378,00
	talheres (kit 360 peças)	R\$ 88,20	1	R\$ 88,20
	xicaras e pires para capuccino	R\$ 8,20	35	R\$ 287,00
	xicaras e pires para chás	R\$ 8,19	35	R\$ 286,65
	molheiras (kit 10 pecas)	R\$ 80,00	2	R\$ 160,00
	minicpos de água (conjunto com 6)	R\$ 16,00	6	R\$ 96,00
	taças para irish coffee	R\$ 14,90	20	R\$ 298,00
	taças tulipa para coctels e serviços (kit com 30)	R\$ 52,90	1	R\$ 52,90
	copo elegance coquete cisper	R\$ 4,90	24	R\$ 117,60
	copo água (kit com 24)	R\$ 78,21	1	R\$ 78,21
	subtotal	R\$ 5.138,90		R\$ 5.138,90
eletro eletronicos	maquina de café espresso (tramontina pro)	R\$ 4.899,00	1	R\$ 4.899,00
	forno micro-ondas	R\$ 5.100,00	5	R\$ 25.500,00
	Celulares	R\$1.000,00	5	R\$ 5.000,00
	freezer	R\$ 1.169,10	1	R\$ 1.169,10
	subtotal	R\$ 18.029,30		R\$ 45.529,56
higiene e limpeza	rodo	R\$ 21,00	2	R\$ 42,00
	balde de 5 litros	R\$ 4,00	2	R\$ 8,00
	balde esfregão	R\$ 35,00	3	R\$ 105,00
	Pa de lixo	R\$ 5,00	2	R\$ 10,00
	vassoura	R\$ 15,00	3	R\$ 45,00
	subtotal	R\$ 375,00		R\$ 210,00

comunicação visual	criação da marca	R\$ 1.500,00	1	R\$ 1.500,00
	grafica (planfetos)	R\$ 0,71	1000	R\$ 71,00
	convite eletrônico virtual	R\$ 32,00	1	R\$ 32,00
	subtotal	R\$ 1.532,71		R\$ 1.603,00
despesas de funcionamento	programa de gestão (software) (depende) (mês)	R\$ 2.500,00	1	R\$ 2.500,00
	wi fi (400 mega fibra ótica life) (mês)	R\$ 149,90	1	R\$ 149,90
	luz (média) (mês)	R\$ 2.000,00	1	R\$ 2.000,00
	água (média) (mês)	R\$ 10,35	1	R\$ 10,35
	aluguel (100m2 a 300m2) (mês)	R\$ 2.048,00	1	R\$ 2.048,00
subtotal	R\$ 6.708,25		R\$ 6.708,25	
outros utensílios	bagueteria(prato retangular)	R\$ 20,00	20	R\$ 400,00
	prato orgânico triangular	R\$ 50,00	20	R\$ 1.000,00
	mantelgueira	R\$ 290,00	2	R\$ 580,00
	xicaras e pires para espresso	R\$ 10,80	35	R\$ 378,00
	talheres (kit 360 peças)	R\$ 88,20	1	R\$ 88,20
	xicars e pires para capuccino	R\$ 8,20	35	R\$ 287,00
	xicars e pires para chás	R\$ 8,19	35	R\$ 286,65
	molheiras (kit 10 pecas)	R\$ 80,00	2	R\$ 160,00
	minicpos de água (conjunto com 6)	R\$ 16,00	6	R\$ 96,00
	taças para irish coffee	R\$ 14,90	20	R\$ 298,00
	taças tulipa para cocteis e serviços (kit com 30)	R\$ 52,90	1	R\$ 52,90
	copo elegance coquete cisper	R\$ 4,90	24	R\$ 117,60
	copo água (kit com 24)	R\$ 78,21	1	R\$ 78,21
	copo suco	R\$ 6,25	24	R\$ 150,00
	bandejas para tortas (10 unidades)	R\$ 9,90	10	R\$ 99,00
jogo de pratos (12und)	R\$ 227,00	3	R\$ 681,00	
subtotal	R\$ 11.049,45		R\$ 4.752,56	
TOTAL GERAL:	R\$ 75.527,74		R\$ 119.691,52	

5.2 Despesas Mensais

Despesas gerais	Custo (média)	Tipo
programa de gestão (software) (média)	R\$2,500.00	fixo
wi fi (400 mega fibra ótica life)	R\$ 149,90	fixo
aluguel (100m2 a 300m2)	R\$400.00	fixo
salário e encargos	R\$25,622.00	fixo
material de limpeza (média)	R\$375.00	fixo
material de escritório	R\$7,090.07	variável
marketing	R\$1,532.71	
Total de despesas	R\$37,669.68	

Cálculo total	
lucro bruto	R\$318,000.00
despesas	R\$37,669.68
lucro líquido	R\$280,330.32

5.3 Cargos e salários

ÁREA DE ATUAÇÃO	FORMAÇÃO	MÉDIA SALARIAL	CARGA HORÁRIA	QNTD. DE FUNCIONÁRIOS	CBO	DESCRIÇÃO
Diretora de marketing (Ângela)	<ul style="list-style-type: none"> •Ensino Médio completo •Graduação em Publicidade e Propaganda 	R\$ 3,500.00	40 horas semanais	1	123310	Profissional que consegue fazer uma boa leitura de cenários e contexto, analisando e interpretando dados, orientando o desenvolvimento de produtos e serviços que atendam as necessidades atuais das pessoas, de forma sustentável e integrada com o todo.
Diretor geral (Ariel)	<ul style="list-style-type: none"> •Ensino Médio completo •Graduação em Gestão Empresarial 	R\$ 5,000.00	40 horas semanais	1	121010	Dirige, planeja, organiza e controla as atividades de diversas áreas da empresa, fixando políticas de gestão dos recursos financeiros, administrativos, estruturação, racionalização, e adequação dos serviços diversos.
Diretor financeiro (João)	<ul style="list-style-type: none"> •Ensino Médio completo •Graduação em Ciências Contábeis 	R\$ 3,160.00	40 horas semanais	1	123115	Controla as atividades financeiras da empresa, fixando políticas para a gestão dos recursos disponíveis e para a estruturação, racionalização e adequação dos serviços de apoio. Implanta processos financeiros, contábeis, fiscais, de controladoria e de escrituração, respondendo pelo planejamento, pela organização e pelo desenvolvimento de curto, médio e longo prazo. Analisa o resultado operacional e elabora relatórios gerenciais demonstrando a eficácia da aplicação dos recursos e o desempenho econômico da empresa.
Diretora executiva (Larissa)	<ul style="list-style-type: none"> •Ensino Médio completo •Graduação em Administração de empresas 	R\$ 6,250.00	40 horas semanais	1	121010	Asseguram cumprimento da missão na empresa, estabelecem estratégias operacionais, determinam política de recursos humanos, coordenam diretorias e supervisionam negócios da empresa. Negociam transferência de tecnologia, representam e preservam a imagem da empresa, comunicam-se por meio de reuniões com os demais diretores, concedem entrevistas e participam de negociações.
Diretora comercial (Melissa)	<ul style="list-style-type: none"> •Ensino Médio completo •Graduação em Gestão Comercial 	R\$ 4,000.00	40 horas semanais	1	123305	Atuam na definição do planejamento estratégico da empresa; definem e executam plano de marketing e vendas; gerem a qualidade da venda. Participam da definição de políticas de recursos humanos. Comunicam-se primordialmente para disseminar informações ao público de interesse da empresa.
Advogado (a contratar)	<ul style="list-style-type: none"> •Ensino Médio completo •Graduação em Direito 	R\$ 2,500.00	40 h semanais	1	241005	O advogado é o profissional que defende os interesses de seus clientes com base nas leis vigentes no País. Ele pode representar tanto pessoas físicas como pessoas jurídicas (empresas, organizações).

Técnico em administração (a contratar)	<ul style="list-style-type: none"> •Ensino Médio completo •Curso Técnico em administração 	R\$ 1,212.00	40 horas semanais	1	301305	Esse profissional pode desenvolver diversas atividades em uma empresa, mas de modo geral, ele é responsável pela gestão administrativa da organização como um todo ou de um setor específico.
---	---	--------------	-------------------	---	--------	---

5.4 Valores dos serviços

Produto	Hora	Qntd	Valor/hora
Básico	40	2	R\$ 50,00
Médio	80	1	R\$ 50,00
Premium	120	0	R\$ 50,00
Total	240	3	R\$ 150,00

5.4.1 Precificação

Referente ao mês em média		
preço de venda	100%	R\$ 26,500.00
ICMS	18%	R\$ 4,770.00
PIS	1.65%	R\$ 437.25
CONFINS	7.60%	R\$ 2,014.00
despesas fixas	5%	R\$ 1,325.00
margem de lucro	40%	R\$ 10,600.00
Mark up divisor	27.75%	-----
Mark up multiplicador	2.139037	-----

Referente ao ano em média		
preço de venda	100%	R\$ 318,000.00
ICMS	18%	R\$ 57,240.00
PIS	1.65%	R\$ 5,247.00
CONFINS	7.60%	R\$ 24,168.00
despesas fixas	5%	R\$ 15,900.00
margem de lucro	40%	R\$ 127,200.00
mark up divisor	27.75%	-----
mark up multiplicador	2.139037	-----

5.5 Demonstração Mensal

Produto	Janeiro				Fevereiro				Março		
	Hora	Qntd	Valor/hora	Valor	Hora	Qntd	Valor/hora	Valor	Hora	Qntd	Valor/hora
Básico	40	2	R\$ 50,00	R\$ 4.000,00	40	4	R\$ 50,00	R\$ 8.000,00	40	1	R\$ 50,00
Médio	80	1	R\$ 50,00	R\$ 4.000,00	80	1	R\$ 50,00	R\$ 4.000,00	80	3	R\$ 50,00
Premium	120	0	R\$ 50,00	R\$ 0,00	120	1	R\$ 50,00	R\$ 6.000,00	120	2	R\$ 50,00
Total	240	3	R\$ 150,00	R\$ 8.000,00	240	6	R\$ 150,00	R\$ 18.000,00	240	6	R\$ 150,00

Produto	Maio				Junho				Julho		
	Hora	Qntd	Valor/hora	Valor	Hora	Qntd	Valor/hora	Valor	Hora	Qntd	Valor/hora
Básico	40	5	R\$ 50,00	R\$ 10.000,00	40	6	R\$ 50,00	R\$ 12.000,00	40	2	R\$ 50,00
Médio	80	1	R\$ 50,00	R\$ 4.000,00	80	4	R\$ 50,00	R\$ 16.000,00	80	3	R\$ 50,00
Premium	120	0	R\$ 50,00	R\$ 0,00	120	2	R\$ 50,00	R\$ 12.000,00	120	0	R\$ 50,00
Total	240	6	R\$ 150,00	R\$ 14.000,00	240	12	R\$ 150,00	R\$ 40.000,00	240	5	R\$ 150,00

Produto	Setembro				Outubro				Novembro		
	Hora	Qntd	Valor/hora	Valor	Hora	Qntd	Valor/hora	Valor	Hora	Qntd	Valor/hora
Básico	40	7	R\$ 50,00	R\$ 14.000,00	40	3	R\$ 50,00	R\$ 6.000,00	40	3	R\$ 50,00
Médio	80	3	R\$ 50,00	R\$ 12.000,00	80	2	R\$ 50,00	R\$ 8.000,00	80	2	R\$ 50,00
Premium	120	2	R\$ 50,00	R\$ 12.000,00	120	2	R\$ 50,00	R\$ 12.000,00	120	4	R\$ 50,00
Total	240	12	R\$ 150,00	R\$ 38.000,00	240	7	R\$ 150,00	R\$ 26.000,00	240	9	R\$ 150,00

Valor unitário				
Produto	Hora/dia	Dias	Hora média	Valor/hora
Básico	8	5	40	R\$ 50,00
Médio	8	10	80	R\$ 50,00
Premium	8	15	120	R\$ 50,00
Total	24	30	240	R\$ 150,00

Produto	Hora média	Qntd	Rendimento a ser atingido (mês)
Básico	40	4	R\$ 8.000,00
Médio	80	1	R\$ 4.000,00
Premium	120	2	R\$ 12.000,00
Total	240	7	R\$ 24.000,00

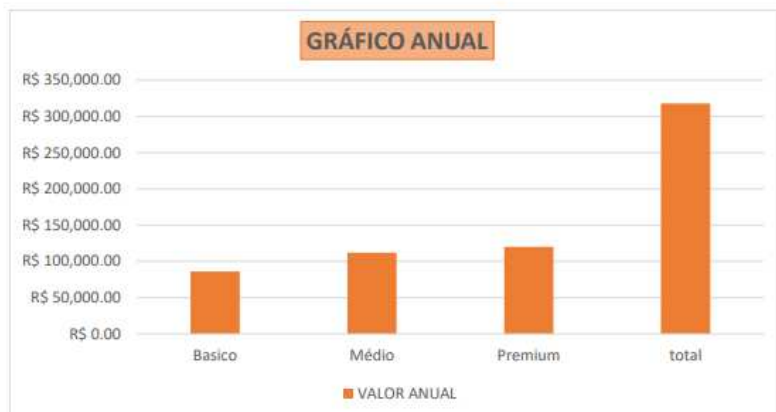
5.6 Demonstrativo de Resultados

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	Referente a um mês	DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	Referente ao período de um ano
Descrição		Descrição	
Venda de serviços	R\$ 26.500,00	Venda de mercadorias	R\$ 318.000,00
RECEITA BRUTA	R\$ 26.500,00	RECEITA BRUTA	R\$ 318.000,00
(-) Impostos sobre Vendas	R\$ 4.770,00	(-) Impostos sobre Vendas	R\$ 57.240,00
RECEITA LIQUIDA DAS VENDAS	R\$ 21.730,00	RECEITA LIQUIDA DAS VENDAS	R\$ 260.760,00
(-) Custo da Mercadoria Vendida	R\$ 10.000,00	(-) Custo da Mercadoria Vendida	R\$ 120.000,00
LUCRO BRUTO	R\$ 31.730,00	LUCRO BRUTO	R\$ 380.760,00
(-) Despesas Operacionais	R\$ 36.280,35	(-) Despesas Operacionais	R\$ 435.364,20
(+) Comerciais (com Vendas)	R\$ 5.000,00	(+) Comerciais (com Vendas)	R\$ 60.000,00
(+) Administrativas	R\$ 28.829,10	(+) Administrativas	R\$ 345.949,20
(+) Tributárias	R\$ 2.451,25	(+) Tributárias	R\$ 29.415,00
LUCRO OPERACIONAL	R\$ 4.550,35	LUCRO OPERACIONAL	R\$ 54.604,20
Receitas/(Despesas) Financeiras	-----	Receitas/(Despesas) Financeiras	-----
Resultado Operacional	R\$ 4.550,35	Resultado Operacional	R\$ 54.604,20
Receita/(Despesa) Não Operacional (parte dos acionistas)	-----	Receita/(Despesa) Não Operacional	-----
Resultado Antes da CSLL	R\$ 4.550,35	Resultado Antes da CSLL	R\$ 54.604,20
(-) Provisão para CSLL	R\$ 409,53	(-) Provisão para CSLL	R\$ 4.914,38

Resultado antes do IRPJ	R\$ 4.140,82
(-) Provisão para IRPJ	R\$ 621,12
LUCRO/(PREJ.) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 3.519,70

Resultado antes do IRPJ	R\$ 49.689,82
(-) Provisão para IRPJ	R\$ 7.453,47
LUCRO/(PREJ.) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 42.236,35

anual	
planos	valor
Basico	R\$ 86,000.00
Médio	R\$ 112,000.00
Premium	R\$ 120,000.00
total	R\$ 318,000.00



REFERÊNCIAS

- UNIVEM. Relatório de Projeto *startup*. São Paulo: Univem, 2022. (Material didático do Programa de Pós-Graduação Latu Senso).
- PAULO, Okamoto. Programa Sebrae para o Dekassegui Empreendedor. **BID**, 2014. Disponível em: [Programa Sebrae para o Dekassegui Empreendedor \(iadb.org\)](http://iadb.org). Acesso em: 16 de agosto de 2022.
- Redação. Atividades de Consultoria em Gestão Empresarial - CNAE 7020-4/00 - Pesquisa Cargos e Salários 2022 do Segmento. **Salário**, 2022. Disponível em: [Atividades de Consultoria em Gestão Empresarial | Salários CNAE 7020-4/00 \(salario.com.br\)](http://salario.com.br). Acesso em: 01 de novembro de 2022.
- BRANDING – O QUE SIGNIFICA E QUAL SUA IMPORTÂNCIA. **Sebrae**, 2019. Disponível em: [Branding - O que significa e qual sua importância - Sebrae](http://sebrae.org.br). Acesso em: 31 de maio de 2022.
- ANÁLISE DE MERCADO. **Unesp**. Disponível em: [analise-de-mercado.pdf \(unesp.br\)](http://unesp.br). Acesso em: 26 de julho de 2022.
- QUAL A IMPORTÂNCIA DE UM ESPECIALISTA EM CONSULTORIA EMPRESARIAL. **Sebrae**, 2020. Disponível em: [Qual a importância de um especialista em consultoria empresarial? - Sebrae SC \(sebrae-sc.com.br\)](http://sebrae-sc.com.br). Acesso em: 19 de julho de 2022.
- COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR. **Wikipédia**, 2020. Disponível em: [Comportamento do consumidor – Wikipédia, a enciclopédia livre \(wikipedia.org\)](http://wikipedia.org). Acesso em: 09 de agosto de 2022.
- Servedoin. Sebrae dissemina conhecimento entre os 320 mil dekasseguis no Japão. **Empreendedor**, 2009. Disponível em: [Sebrae dissemina conhecimento entre os 320 mil dekasseguis no Japão - Empreendedor](http://empreendedor.com.br). Acesso em: 30 de agosto de 2022.

- TEREZA, Maria. Como é a estrutura de uma organização. **Passei Direto**, 2019. Disponível em: [Como é estruturada uma Organização? | Passei Direto](#). Acesso em: 25 de maio de 2022.
- TOTVS. Planejamento financeiro: o que é, importância e dicas. **TOTVS**, 2021. Disponível em: [Planejamento financeiro: o que é, importância e dicas - TOTVS](#). Acesso em: 14 de outubro de 2022.
- PLANO DE MARKETING. **Wikipédia**, 2022. Disponível em: [Plano de marketing – Wikipédia, a enciclopédia livre \(wikipedia.org\)](#). Acesso em: 22 de setembro de 2022.
- Sebrae. Programa Sebrae para o Dekassegui empreendedor. **IDB**. Disponível em: [Programa Sebrae para o Dekassegui Empreendedor | Publications \(iadb.org\)](#). Acesso em: 02 de agosto de 2022