

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA  
SOUZA**

**ETEC PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN**

**EXTENSÃO C.E.U. JAGUARÉ**

**CURSO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

**PLANO DE NEGÓCIO**

**SÃO PAULO**

**2023**

**Amanda Pimenta Assunção**  
**Jameson Araujo Da Silva**  
**Laura Nunes Bernardes**  
**Rayane Rodrigues De Moura**  
**Sofya Franca Ramos Medeiros**  
**Stella Do Amaral Cruz**

## **PLANO DE NEGÓCIO**

### **SHOP SEX LIFE**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado no Curso de Técnico em Administração, do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza - Etec Prof. André Bogasian, como pré-requisito para obtenção de título de Técnico em Administração.

Orientadores: Abel José Mendes e

**SÃO PAULO**

**2023**

**Amanda Pimenta Assunção**  
**Jameson Araujo Da Silva**  
**Laura Nunes Bernardes**  
**Rayane Rodrigues De Moura**  
**Sofya Franca Ramos Medeiros**  
**Stella Do Amaral Cruz**

**PLANO DE NEGÓCIO**  
**SHOP SEX LIFE**

Este trabalho de conclusão de curso foi julgado adequado como parte dos requisitos para obtenção do título acadêmico de Técnico em Administração do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza - Escola Técnica Professor André Bogasian de Osasco – Extensão C.E.U. Jaguaré.

São Paulo, 08 de dezembro de 2023.

Validadores:

Professor(a) \_\_\_\_\_

Menção: \_\_\_\_\_ Assinatura \_\_\_\_\_

Professor(a) \_\_\_\_\_

Menção: \_\_\_\_\_ Assinatura \_\_\_\_\_

Professor(a) \_\_\_\_\_

Menção: \_\_\_\_\_ Assinatura \_\_\_\_\_

MENÇÃO FINAL \_\_\_\_\_ Professor(a) Orientador(a) \_\_\_\_\_

---

Coordenador do Curso

Coordenador Pedagógico

Diretor

[www.etecdeosasco.edu.br](http://www.etecdeosasco.edu.br) ou [www.centropaulasouza.sp.gov.br](http://www.centropaulasouza.sp.gov.br)

Rua Manoel Rodrigues, 155 – Presidente Altino – Osasco – SP

06233-160 – Tel/Fax: (11) 3683-4309 – (11) 3685-4945

## DEDICATÓRIA

A Deus em primeiro lugar.

Querido orientador/professor Abel José Mendes,

Gostaria de dedicar este trabalho de conclusão de curso a você, que foi uma peça fundamental em nossa jornada acadêmica. Sua orientação, conhecimento e apoio foram essenciais para o nosso crescimento e desenvolvimento como estudante.

Agradeço por dedicar seu tempo e energia para nos guiar ao longo deste processo. Suas sugestões, correções e incentivos foram valiosos para aprimorar esse trabalho.

Esta conquista não seria possível sem seus ensinamentos e dedicação. Nos sentimos honrados por ter tido a oportunidade de aprender com você.

## **AGRADECIMENTOS**

Gostaria de expressar nossos sinceros agradecimentos a todos que contribuíram para a realização deste trabalho de conclusão de curso.

Agradecemos primeiramente ao orientador/professor, Abel José Mendes, pela orientação, paciência e conhecimento compartilhado ao longo deste processo. Sua dedicação e apoio foram fundamentais para o sucesso deste trabalho.

agradecemos também aos nossos familiares e amigos, pelo amor, suporte e compreensão durante toda nossa jornada acadêmica. Suas palavras de encorajamento foram essenciais para superar os desafios e alcançar nossos objetivos.

Não podemos deixar de mencionar os colegas de classe, com quem compartilhei momentos de estudo, troca de ideias e aprendizado mútuo. Suas contribuições enriqueceram nosso trabalho e tornaram essa experiência ainda mais significativa.

Por fim, agradecemos a todas as fontes de conhecimento que consultei ao longo deste trabalho. Autores, pesquisadores e profissionais da área, cujas obras e estudos foram fundamentais para embasar nossas ideias.

A todos vocês, o nosso mais profundo agradecimento. Sem o apoio e contribuição de cada um, este trabalho não seria possível.

Gratidão.

## **Epígrafe**

“O sucesso não é alcançado apenas com talento, é principalmente resultado de trabalho duro, perseverança e autonomia” - Colin Powell.

## RESUMO

O mercado de sex shop tem apresentado um crescimento significativo nos últimos anos, impulsionado pelo aumento da aceitação social da sexualidade e pelo desejo crescente das pessoas de explorar novas formas de prazer e intimidade. Com o advento da internet, o setor se tornou ainda mais acessível, permitindo que os consumidores adquiram produtos eróticos com mais facilidade e discrição. De acordo com um relatório da Grand View Research, o mercado global de sex shop foi avaliado em US\$ 29,6 bilhões em 2020 e espera-se que cresça a uma taxa composta anualmente de 8,8% de 2021 a 2028. Espera-se que o aumento do uso de produtos sexuais para fins terapêuticos e a crescente conscientização sobre a saúde sexual impulsionem ainda mais o crescimento do setor. No entanto, é importante destacar que o mercado de sex shop é altamente regulamentado, e os lojistas devem cumprir uma série de normas e exigências para garantir a segurança e a qualidade dos produtos oferecidos aos clientes. Além disso, a concorrência no setor é acirrada, e os lojistas precisam estar atentos às tendências e às necessidades dos clientes para se destacar no mercado. Os clientes de uma loja de sex shop podem ser diversos. Eles incluem casais em busca de produtos para apimentar a relação, pessoas solteiras explorando sua sexualidade, indivíduos em busca de presentes criativos e divertidos, pessoas interessadas em terapias sexuais e produtos para saúde sexual, além de qualquer pessoa curiosa e aberta a explorar novas experiências na intimidade. O maior diferencial da loja de Shop Sex Life pode ser a variedade e qualidade dos produtos oferecidos, além do atendimento personalizado e a discrição nas embalagens e entregas. Também é importante oferecer informações e orientações sobre os produtos de forma inclusiva e respeitosa.

**Palavras-Chave:** Plano de negócio Sex shop, sexualidade.

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABNT	Associação Brasileira de Normas Técnicas
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresa
SEO	Search Engine Optimization
SEM	Search Engine Marketing
EPP	Empresa de Pequeno Porte
RG	Registro Geral
CPF	Cadastro de Pessoas Físicas
CNH	Carteira Nacional de Habilitação
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas
IST's	Infecções Sexualmente Transmissíveis
LTDA-ME	Sociedade Limitada e Microempresa
CEP	Código de Endereço Postal
ENG.	Engenheiro
SP	São Paulo
BA	Bahia
EUA	Estados Unidos da América
CM	Centímetro
PROF.	Professor
CEU	Centro Educacional Unificado
ETEC	Escola Técnica Estaduais
CNAE	Classificação Nacional de Atividade Econômicas

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>11</b>
<b>2. EMBASAMENTO TEÓRICO .....</b>	<b>14</b>
<b>3. DESENVOLVIMENTO .....</b>	<b>15</b>
<b>3.1. Sumário Executivo .....</b>	<b>15</b>
<b>3.2. Pesquisa de Mercado .....</b>	<b>20</b>
<b>3.3. Plano de Marketing .....</b>	<b>28</b>
<b>3.3.1. Análise de ambiente .....</b>	<b>28</b>
<b>3.3.1.1. Ambiente econômico .....</b>	<b>28</b>
<b>3.3.1.2. Ambiente sociocultural .....</b>	<b>28</b>
<b>3.3.1.3. Ambiente tecnológico .....</b>	<b>29</b>
<b>3.3.1.4. Ambiente legal .....</b>	<b>30</b>
<b>3.3.2. Análise S.W.O.T. ....</b>	<b>31</b>
<b>3.3.3. Perfil do cliente .....</b>	<b>33</b>
<b>3.3.4. Identidade da empresa .....</b>	<b>33</b>
<b>3.3.5. Mix de Marketing .....</b>	<b>34</b>
<b>3.3.5.1. Produto .....</b>	<b>34</b>
<b>3.3.5.2. Praça .....</b>	<b>38</b>
<b>3.3.5.3. Promoção .....</b>	<b>39</b>
<b>3.4. Plano Operacional .....</b>	<b>42</b>
<b>3.4.1. Layout .....</b>	<b>42</b>
<b>3.4.2. Capacidade de atendimento .....</b>	<b>42</b>
<b>3.5 Plano Financeiro .....</b>	<b>45</b>
<b>4. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>54</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>55</b>

## **1. INTRODUÇÃO**

### **1.1. Tema**

O tema deste trabalho é o planejamento de uma loja de produtos eróticos.

### **1.2. Problema**

Identificar, selecionar e implementar estratégias que possam ser úteis no desenvolvimento do negócio, de modo a obter rentabilidade e lucratividade satisfatórias e atender aos requisitos dos clientes, promovendo um atendimento capaz de evitar problemas como

- Falta de privacidade;
- Clientes insatisfeitos com produtos ou atendimento;
- Questões legais relacionadas à venda de produtos eróticos.

### **1.3. Hipótese**

Com planejamento adequado baseado em pesquisas de mercado, na análise dos ambientes interno e externo da empresa e na identificação de estratégias adequadas de gestão de recursos; e com a busca constante por qualidade e inovação em produtos e serviços, firmando parcerias sólidas com fornecedores e outros públicos de interesse; é possível desenvolver uma empresa voltada para as reais necessidades dos clientes, ampliando as chances de alcançar bons resultados em termos de rentabilidade, lucratividade, posicionamento no mercado de atuação e ampliação da base de clientes.

Outra hipótese é que uma loja de sex shop pode ser um espaço para promover a educação sexual e a quebra de tabus em relação à sexualidade. Ao fornecer informações sobre saúde sexual e terapeutas especializados, uma loja de sex shop pode ajudar as pessoas a melhorar sua vida sexual e a explorar sua sexualidade de maneira saudável e segura.

No entanto, é importante ressaltar que uma loja de sex shop deve ser gerenciada com ética e responsabilidade, garantindo a segurança e privacidade dos clientes. A falta

de cuidado e profissionalismo pode ter um efeito negativo na imagem da marca e prejudicar o sucesso do negócio.

#### **1.4. Justificativas**

**Demanda do mercado:** A indústria de produtos sexuais tem sido uma das que mais crescem nos últimos anos, pois as pessoas estão se tornando cada vez mais abertas sobre suas necessidades e desejos sexuais. Portanto, uma sex shop pode atender a uma demanda crescente do mercado.

**Potencial de lucro:** Por causa da crescente demanda, uma sex shop pode ser um negócio altamente lucrativo. Além disso, os produtos vendidos têm margens de lucro relativamente altas.

**Mercado em expansão:** A indústria de produtos sexuais está em constante expansão, o que significa que há sempre novos produtos e tendências a serem explorados. Isso pode tornar o negócio interessante e desafiador.

Um negócio rentável e atraente, atendendo a uma crescente demanda do mercado e oferecendo uma ampla variedade de produtos.

#### **1.5. Objetivos**

Nosso objetivo geral é montar uma loja de sex shop que visa a oferecer uma ampla variedade de produtos e serviços aos clientes.

O objetivo específico é realizar uma análise exploratória desse tipo de empreendimento, buscando compreender seu funcionamento, principais desafios e oportunidades, além de identificar as estratégias utilizadas para alcançar o sucesso no mercado. O trabalho buscará ainda avaliar a relevância social e cultural do sex shop, bem como os impactos e desafios relacionados ao seu funcionamento e à sua presença no mercado.

## **1.6. Metodologia**

Para planejar adequadamente o negócio, foram realizadas pesquisas bibliográficas e de mercado. A coleta de dados primários utilizou diversos instrumentos, principalmente a observação direta para avaliar os possíveis concorrentes e a aplicação de um questionário dirigido a potenciais clientes, como forma de obter informações sobre suas necessidades.

## 2. EMBASAMENTO TEÓRICO

De acordo com Rodrigues (2014)

Um conceito básico do marketing afirma que as empresas existem para satisfazer as necessidades dos clientes e que essas só serão satisfeitas se os profissionais da área souberem compreender seus consumidores (SOLOMON, 2002).

Samara e Morsch (2005, p. 3), descrevem o comportamento do consumidor como “um conjunto de estágios que envolvem a seleção, a compra, o uso ou a disposição de produtos, ideias ou experiências para satisfazer necessidades e desejos”. Esse processo é contínuo, envolvendo as etapas de consumo, antes, durante e após a compra.

Enquanto Ribeiro (2005) define comportamento do consumidor

como um processo que vai desde a seleção de um produto até o seu consumo e que há vários fatores importantes neste processo como a disposição dos produtos no ponto de venda, a ideia que se transmite através da divulgação ou a experiência de usá-lo.

É preciso monitorar constantemente o comportamento de compra do consumidor, dadas às rápidas mudanças que acontecem e influenciam as decisões de compra das pessoas, mudanças que, algumas vezes, o mercado consegue prever e controlar e outras vezes não, como a tecnologia, a economia, o clima, as tendências e muitas outras (KOTLER; KELLER, 2006).

### **3. DESENVOLVIMENTO**

#### **3.1. Sumário Executivo**

O Shop Sex Life é uma loja de sex shop que tem como objetivo oferecer aos clientes uma experiência única e inclusiva no universo da sexualidade. Localizada em um ponto estratégico, nossa loja conta com uma ampla variedade de produtos de alta qualidade, incluindo brinquedos eróticos, lingerie, cosméticos sensuais e itens para saúde sexual. Nosso diferencial está na abordagem discreta e respeitosa, proporcionando um ambiente acolhedor onde os clientes podem explorar sua intimidade com confiança. Além disso, oferecemos um atendimento personalizado e orientações especializadas sobre os produtos. Buscamos promover a educação sexual por meio de materiais informativos e parcerias com profissionais da área. Com estratégias de marketing eficientes e uma equipe dedicada, pretendemos nos posicionar como referência no mercado, atendendo às necessidades dos clientes e contribuindo para a quebra de tabus em relação à sexualidade. Acreditamos que a satisfação dos nossos clientes é fundamental para o sucesso do negócio e estamos comprometidos em proporcionar uma experiência positiva e moderadora a cada visita à nossa loja.

##### **3.1.1. Dados dos Empreendedores**

Jameson Araujo da Silva, 31 anos, nascido na cidade de Caldeirão Grande – BA. Atualmente reside no bairro do Butantã. Formado Técnico em Administração na Etec Professor André Bogasian. É o sócio responsável pela Administração financeira da empresa e por negociar com os fornecedores.

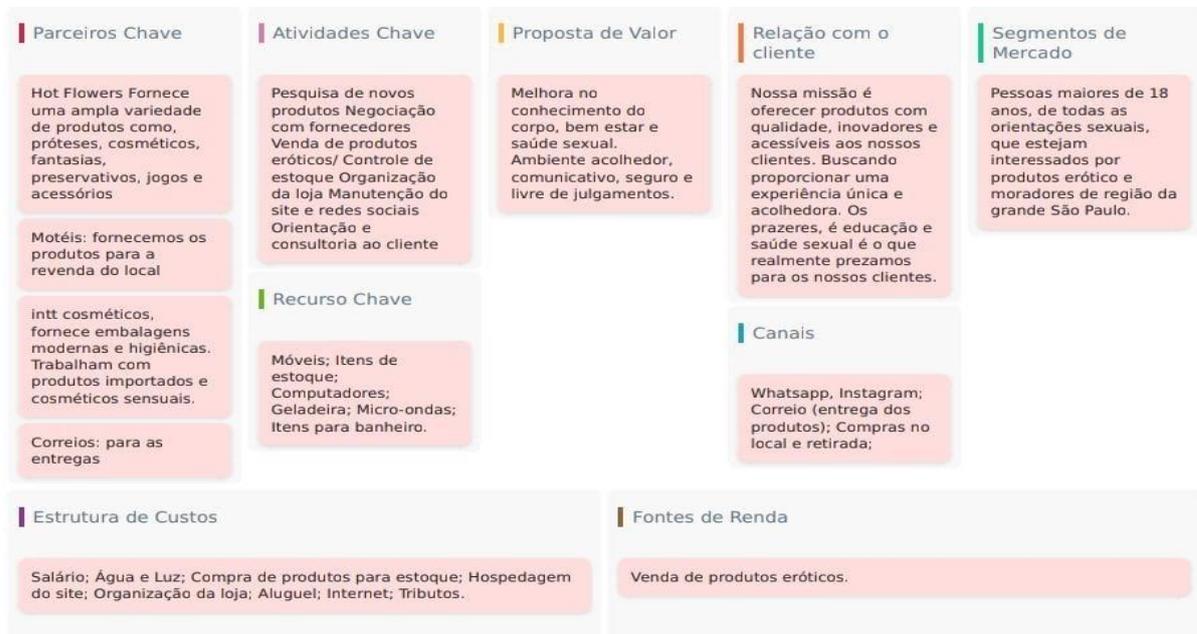
Amanda Pimenta Assunção, 36 anos, residente na Zona Oeste de São Paulo. Formada técnica em Administração na Etec Professor André Bogasian. É sócia responsável pela área do Marketing Digital da empresa.

### 3.1.2. Resumo do Empreendimento

A Shop Sex Life é uma empresa comercial, que trabalha com vendas de produtos eróticos.

Variedade de produtos: As sex shops oferecem uma ampla variedade de produtos que podem atrair diferentes tipos de clientes. Isso inclui brinquedos sexuais, lingerie, lubrificantes e outros itens eróticos.

Ambiente amigável: Uma sex shop pode ser um ambiente amigável e inclusivo, onde as pessoas se sintam confortáveis em explorar sua sexualidade e obter produtos para melhorar sua vida sexual.



### 3.1.3. Dados do Empreendimento

Razão Social: Shop Sex Life Ltda EPP

Nome Fantasia: Shop Sex Life

Objeto Social: Comércio de produtos eróticos

Endereço: Rua. Doze de Outubro, 520

### **3.1.4. Declarações Institucionais**

#### **Missão**

Nossa missão é oferecer produtos de alta qualidade, inovadores e acessíveis que ajudem nossos clientes a explorar sua sexualidade, experimentar novas sensações e aumentar sua intimidade e satisfação pessoal. Buscamos proporcionar uma experiência de compra acolhedora, inclusiva e livre de julgamentos, onde todos se sentem confortáveis e apreciados. Acreditamos que o prazer sexual é um direito humano e queremos ajudar a promover a educação e a conscientização sobre a sexualidade, para ajudar as pessoas a alcançar uma vida sexual mais satisfatória e feliz.

#### **Visão**

Nossa visão é ser reconhecida como a melhor empresa de sex shop, oferecendo produtos de alta qualidade, inovadores e acessíveis, além de uma experiência de compra acolhedora e inclusiva. Queremos ser uma referência em educação sexual, promovendo a conscientização e a quebra de tabus em relação à sexualidade, e ajudando nossos clientes a terem uma vida sexual mais plena e satisfatória. Buscamos crescer de forma sustentável, expandindo nossa presença para novas regiões e mercados, sempre mantendo o compromisso com a qualidade, a inovação e a satisfação do cliente como nossos principais valores.

#### **Valores**

Respeito: acreditamos que todos têm o direito de explorar sua sexualidade de forma livre e segura, sem julgamentos ou discriminação, e tratamos nossos clientes e colaboradores com respeito e empatia.

### **3.1.5. Setor de Atividade e forma jurídica**

A loja é um empreendimento comercial, enquadrada como empresa de pequeno porte – EPP e registrada como uma sociedade limitada.

### 3.1.6. Enquadramento tributário

A atividade principal dessa empresa é representada pelo CNAE nº 47.81-4/00. A empresa vai aderir ao regime de tributação do Simples, que facilita o cálculo e o recolhimento dos tributos, conforme previsto na lei 123/2006, o Estatuto das Micro e Pequenas Empresas.

### 3.1.7. Capital Social

<b>Investimento Total</b>	
<b>Descrição dos Investimentos</b>	<b>Valor R\$</b>
Investimentos Fixos	R\$ 19.687,11
Capital de Giro	R\$ 59.783,25
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 18.200,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 97.670,36</b>

### 3.1.8. Aspectos Jurídicos

#### 3.1.8.1. Vigilância Sanitária

As exigências da Vigilância Sanitária para abertura de uma loja sex shop.

1. Licença sanitária: É necessário obter uma licença sanitária específica para a venda de produtos eróticos, que geralmente requer a inspeção do local e o cumprimento de normas de higiene e segurança.
2. Armazenamento adequado: Os produtos devem ser armazenados em condições adequadas, protegidos da umidade, poeira e contaminação, seguindo as orientações dos fabricantes. Os produtos que possuem datas de validade têm que ser monitorados e descartados quando ultrapassam a validade de vencimento.
3. Higiene pessoal: Os funcionários devem seguir boas práticas de higiene pessoal, como uso de luvas descartáveis, lavagem das mãos e higienização adequada dos utensílios utilizados.

4. Descarte correto: É importante ter um sistema adequado para o descarte de materiais contaminados ou vencidos, como pilhas e baterias.

5. Limpeza e desinfecção: O estabelecimento deve ser mantido limpo e higienizado regularmente, com atenção especial para áreas de exposição dos produtos.

### 3.1.8.2. Abertura do negócio

#### Procedimentos e documentos para abertura da empresa

- Documentos pessoais dos sócios (RG, CPF ou CNH);
- Comprovante de endereço dos sócios;
- Contrato Social ou Estatuto Social da empresa;
- Registro na Junta Comercial ou Cartório de Registro de Pessoas Jurídicas;
- Inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ);
- Alvará de Funcionamento;
- Inscrição Estadual;
- Certidões negativas de débitos federais, estaduais e municipais;
- Certidão negativa de débitos trabalhistas;
- Licenças e autorizações específicas para o ramo de atividade da empresa (se aplicável);
- Contrato de locação ou comprovante de propriedade do imóvel onde a empresa será instalada;
- Laudo de Vistoria do Corpo de Bombeiros (se aplicável).

## 3.2. Pesquisa de Mercado

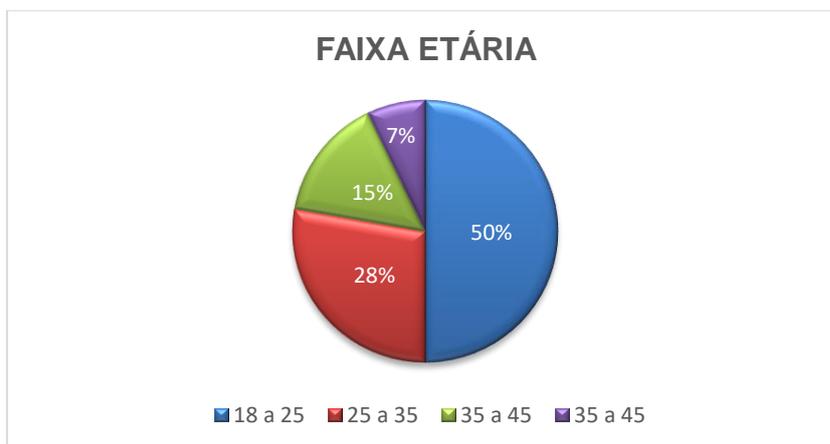
### 3.2.1. Clientes

#### 3.2.1.1. Instrumento de pesquisa (questionário)

Para identificar as necessidades e desejos dos potenciais clientes e conhecer melhor o perfil deles, foi elaborado um questionário, distribuído entre os dias 24 de abril e 08 de maio, e respondido por 126 pessoas.

#### 3.2.1.2. Resultados

**Gráfico 1**

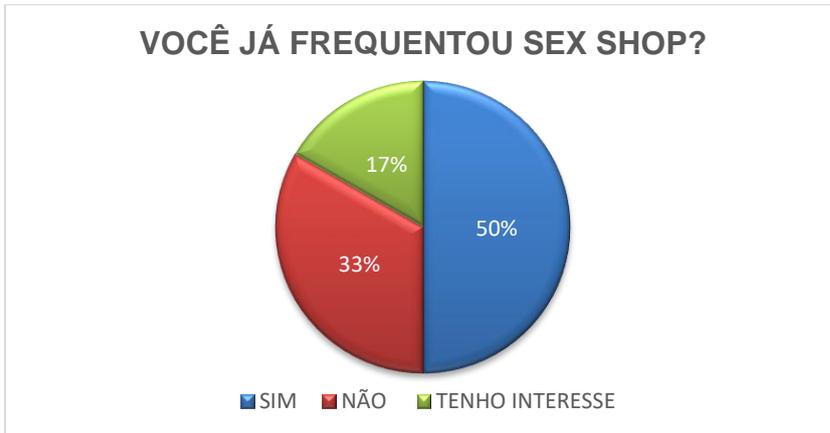


Fonte: os autores, 2023.

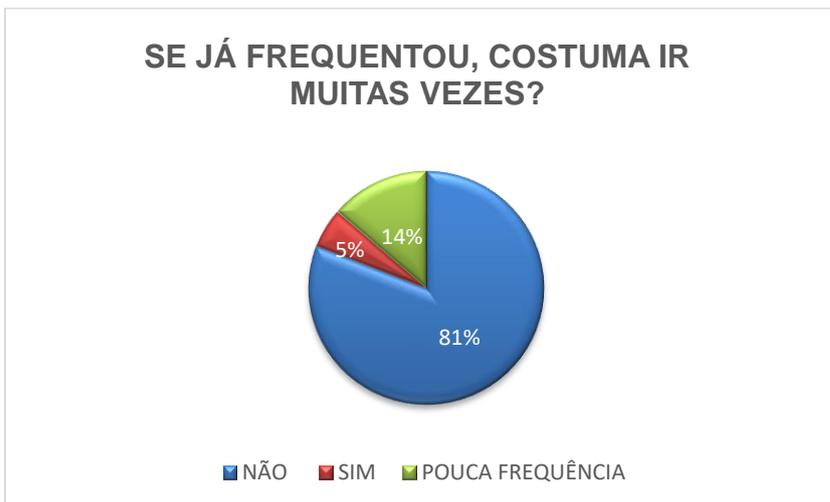
**Gráfico 2**



Fonte: os autores, 2023.

**Gráfico 3**

Fonte: os autores, 2023.

**Gráfico 4**

Fonte: os autores, 2023.

**Gráfico 5**

Fonte: os autores, 2023.

**Gráfico 6**



Fonte: os autores, 2023.

**Gráfico 7**



Fonte: os autores, 2023.

**Gráfico 8**



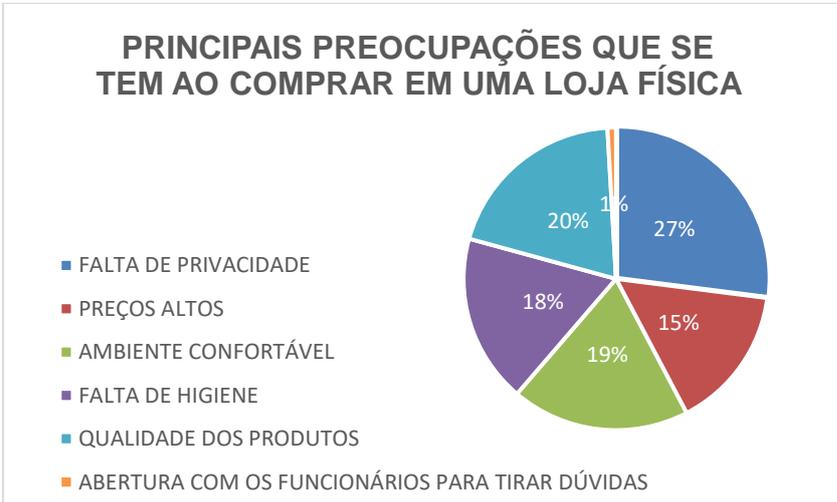
Fonte: os autores, 2023.

**Gráfico 9**



Fonte: os autores, 2023.

**Gráfico 10**



Fonte: os autores, 2023.

**Gráfico 11**



Fonte: os autores, 2023.

**Gráfico 12**

**Fonte:** os autores, 2023.

### 3.2.2. Fornecedores

#### 1 – Fornecedor: Hot Flowers.

Razão Social: Lucas Garcia Bertipaglia.

Nome Fantasia: Flores Quentes Comercio De Produtos Sensuais.

Endereço: Rua Pérola, 268 - Recreio Campestre Joia - Cep 13347-150 Indaiatuba – São Paulo.

A Hot Flowers fornece uma ampla linha de produtos, como próteses, cosméticos, fantasias, preservativos, jogos e acessório. Tudo feito a partir das melhores matérias primas e embalagens totalmente invioláveis, desenvolvidas especificamente para cada item.

Endereço na Web: <https://www.hotflowersloja.com.br/>

Prazos e condições:

- Trocas e devoluções, tratar com a empresa até 72h, através da central de atendimento;
- A cobrança é realizada em valor integral independente da disponibilidade dos itens;

- 3x sem juros ou descontos para pagamento à vista, produto representar mais de 50% do valor total da compra quando ou comprado sozinho.
- Cartão de crédito e débito.

Prazos de entrega: O prazo para entrega é considerado a partir da confirmação do pagamento pela administradora do cartão, o que pode ocorrer em até 2 (dois) corridos.

## **2 – Fornecedor: Intt Cosméticos**

Razão Social: Intt Comercio, Distribuição, Importação E Exportação de Cosméticos Ltda.

Nome Fantasia: Intt Cosméticos.

Endereço: Avenida Eng. Eusebio Stevaux, 1244 – Cep 04696-000 – Jurubatuba – São Paulo.

A Intt Cosméticos fornece embalagens modernas, sofisticadas e higiênicas, fazendo dos produtos objetos de desejo dos consumidores, como alguns itens importados. É a primeira a fabricar cosméticos sensuais em embalagens Airless.

Endereço na Web: <https://www.lojaintt.com.br/>

Prazos e condições:

- Compras a partir de R\$440,00 somente para CNPJ;
- Prazo de troca e devoluções de 30 dias;
- Após a compra de atacado não é possível cancelar;
- Cartão de crédito, débito e boleto.

Prazos de entrega: O prazo de entrega varia de acordo com o método escolhido de entrega e o CEP de cada cliente. A postagem ocorre geralmente em até 5 dias uteis após a confirmação de pagamento do pedido.

## **3 - Fornecedor: Miess**

Razão Social: Miess Moda Intima Ecommerce LTDA-ME

Nome Fantasia: Miess

Endereço: Rua Cavour, 708 – Cep 03136-010 Vila Prudente São Paulo – SP

A Miess fornece embalagens discretas, produtos de qualidades, e atualmente o sistema de vendas deles contam com um mailing de mais de 50 mil consultoras.

Endereço na Web: <https://www.miess.com.br/>

Prazos e condições:

- Sedex Grátis para toda SP compras Acima de R\$250
- 10x sem juros no cartão
- Cartão crédito, débito

Prazos de entrega: Pedidos com pagamento aprovado até as 10h serão entregues no mesmo dia até as 22h, após as 10h serão entregues no próximo dia útil, até as 22h.

### **3.2.3. Concorrentes**

Para muitos empreendedores do ramo do mercado erótico a concorrência pode ser algo benéfico ao negócio. No entanto, quando a empresa atua no universo digital não se pode dizer o mesmo. A internet permite que qualquer pessoa tenha acesso a todo e qualquer tipo de produto, sem contar a privacidade e praticidade da compra. Desta forma, é possível afirmar que há um nível alto de concorrência no mercado erótico pela internet. Não é à toa que este meio representa 52% do crescimento do mercado.

Outra forma de concorrência, que nos últimos cinco anos vem ganhando destaque, principalmente após o lançamento do filme “De Pernas pro Ar” é a consultoria domiciliar. O número de pessoas que vendem nas suas próprias casas ou “de porta em porta” se eleva a cada ano e possui uma parcela de 21% do crescimento do mercado. Como resposta aos concorrentes, a Shop Sex Life tem como objetivo levar o que há de mais novo ao cliente, além de ser confortável e prazeroso.

<b>Informações</b>	<b>Concorrente 1 Loja do Prazer</b>	<b>Concorrente 2 Miess</b>	<b>Shop Sex Life</b>
<b>Atuação</b>	Brasil – EUA Mais de 13 anos no mercado	Brasil 15 anos no mercado	Brasil - foco São Paulo 1 ano no mercado
<b>Público-alvo</b>	50% pessoas físicas; 50% pessoas jurídicas	90% consultoras; 10% lojas físicas	50% consultoras 50% lojas físicas
<b>Pontos Fortes</b>	Qualidade, variedade e preço justo	Modernidade, excelência compromisso com o consumidor	Qualidade, modernidade e variedade, discrição e excelência
<b>Pontos Fracos</b>	Não identificados	Pouca visualização da marca	Pouca experiência no mercado
<b>Estratégias utilizadas</b>	Atendimento excelente e entrega rápida	E-business para consolidação da marca e aumento das vendas	Atendimento diferenciado, uso das mídias sociais para melhor relacionamento com os clientes.

### **3.3. Plano de Marketing**

#### **3.3.1. Análise de ambiente**

##### **3.3.1.1. Ambiente econômico**

De acordo com SEBRAE (2021), sobre as condições econômicas gerais: A saúde da economia em geral pode ter um impacto significativo nos sex shops. Em períodos de recessão econômica, as pessoas podem ter menos dinheiro disponível para gastar em itens considerados não essenciais, incluindo produtos de sex shop. Por outro lado, em tempos de prosperidade econômica, as pessoas podem ter mais dinheiro disponível para gastar em itens de prazer, algo que pode beneficiar os sex shops.

**Demanda do consumidor:** A demanda do consumidor é um fator-chave que afeta o desempenho dos sex shops.

**Concorrência de mercado:** A concorrência também pode ser um fator econômico significativo que afeta os sex shops. A presença de outros sex shops na mesma área geográfica, bem como a concorrência de outros canais de venda, como lojas online e plataformas de comércio eletrônico, podem afetar a demanda e a receita dos sex shops.

**Custo dos produtos:** O custo dos produtos vendidos em um sex shop, incluindo brinquedos sexuais, lubrificantes e outros itens, pode afetar os preços de venda e a margem de lucro dos sex shops.

##### **3.3.1.2. Ambiente sociocultural**

De acordo com SEBRAE (2021), tendências culturais e sociais em relação à sexualidade também podem ter um impacto econômico nos sex shops.

Os sex shops são influenciados por diversos fatores socioculturais que podem afetar suas operações e desempenho. Esses fatores estão relacionados às atitudes, crenças, valores, normas sociais e comportamentos das pessoas em relação à sexualidade e ao consumo de produtos relacionados ao sexo. Alguns dos principais fatores socioculturais que podem impactar os sex shops incluem:

- Atitudes sociais em relação à sexualidade: As atitudes sociais em relação à sexualidade, incluindo a aceitação de diferentes práticas e produtos sexuais, podem ter um impacto direto na demanda por produtos de sex shop.
- Normas sociais e culturais: As normas sociais e culturais relacionadas à sexualidade também podem influenciar os sex shops.
- Orientação sexual e identidade de gênero: A orientação sexual e a identidade de gênero das pessoas também podem afetar a demanda por produtos de sex shop. Por exemplo, a demanda por produtos específicos para determinadas orientações sexuais ou identidades de gênero pode variar, influenciando a oferta e a disponibilidade desses produtos nos sex shops.
- Mudanças demográficas: Mudanças demográficas, como o envelhecimento da população, a diversidade cultural e a mudança nas estruturas familiares, também podem ter um impacto nos sex shops. Diferentes grupos demográficos podem ter atitudes e comportamentos diferentes em relação à sexualidade e aos produtos de sex shop, o que pode influenciar a demanda e a oferta desses produtos.
- Tendências culturais e de moda: As tendências culturais e de moda também podem afetar os sex shops. Por exemplo, a cultura popular, a mídia, as celebridades e as redes sociais podem influenciar as preferências e os comportamentos dos consumidores em relação à sexualidade e aos produtos de sex shop.
- Educação sexual e conscientização: A educação sexual e a conscientização sobre questões relacionadas à sexualidade, incluindo a importância do uso de produtos de sex shop para a saúde sexual e o bem-estar, podem influenciar a demanda por esses produtos. Uma conscientização.

### **3.3.1.3. Ambiente tecnológico**

De acordo com SEBRAE (2021), os fatores tecnológicos também podem influenciar a indústria de sex shops. A tecnologia pode afetar diversos aspectos dos negócios, desde a forma como os produtos são projetados, produzidos e vendidos, até como os sex shops se comunicam com os clientes e gerenciam suas operações. Alguns dos principais fatores tecnológicos que podem impactar os sex shops incluem:

Inovação de produtos: A tecnologia pode impulsionar a inovação de produtos na indústria de sex shops.

E-commerce e plataformas online: A tecnologia tem desempenhado um papel fundamental na expansão do comércio eletrônico na indústria de sex shops. Lojas online e plataformas de venda pela internet têm se tornado cada vez mais populares, oferecendo aos consumidores acesso conveniente e discreto a produtos sexuais.

Marketing digital e redes sociais: As redes sociais e o marketing digital também têm tido um impacto significativo na indústria de sex shops. As mídias sociais têm sido utilizadas para promover produtos sexuais, compartilhar informações sobre saúde sexual e relacionamentos, e criar comunidades online de consumidores interessados em produtos eróticos. O marketing digital, como anúncios online e estratégias de SEO (otimização de mecanismos de busca), também pode ajudar os sex shops a aumentarem sua visibilidade online e alcançarem um público mais amplo.

Privacidade e segurança dos dados: A privacidade e a segurança dos dados são preocupações crescentes em todos os setores, incluindo a indústria de sex shops.

Logística e automação: A tecnologia também pode afetar a logística e a automação das operações de sex shops. Sistemas de gerenciamento de estoque.

Realidade virtual e aumentada: A realidade virtual e aumentada tem o potencial de transformar a experiência do cliente na indústria de sex shops. Por exemplo, algumas lojas já estão utilizando a realidade virtual para criar experiências imersivas de compra, permitindo que os clientes experimentem virtualmente produtos antes de fazerem uma compra.

Em resumo, a tecnologia desempenha um papel importante na indústria.

#### **3.3.1.4. Ambiente legal**

Regulamentação e legislação: A regulamentação e legislação relacionadas aos produtos vendidos em sex shops também podem ter um impacto econômico significativo nesse setor.

De acordo com SEBRAE (2021) Os sex shops também são influenciados por fatores políticos-legais, que incluem as regulamentações governamentais, legislações e políticas relacionadas à indústria de produtos sexuais. Esses fatores podem afetar a

operação, a oferta, a demanda e a imagem pública dos sex shops. Alguns dos principais fatores políticos-legais que podem impactar os sex shops incluem:

**Regulamentação da indústria:** Os sex shops podem estar sujeitos a regulamentações governamentais específicas que variam de acordo com a jurisdição. Isso pode incluir regulamentações relacionadas à venda, rotulagem, embalagem, transporte e armazenamento de produtos sexuais. Por exemplo, alguns países ou estados podem ter regulamentações que proíbem ou restringem a venda de determinados produtos sexuais, como brinquedos sexuais específicos ou produtos considerados ofensivos.

**Restrições de idade:** As restrições de idade também são um fator político-legal que pode afetar os sex shops.

**Regulamentação de publicidade:** A publicidade de produtos sexuais também pode estar sujeita a regulamentações governamentais, como restrições à publicidade de conteúdo sexualmente explícito em determinados meios de comunicação ou para determinados públicos.

**Políticas de saúde pública:** Políticas de saúde pública, como a promoção do uso de preservativos ou a prevenção de infecções sexualmente transmissíveis (IST's), podem afetar indiretamente os sex shops. Essas políticas podem influenciar a demanda por produtos de sex shop, como preservativos, lubrificantes ou testes de IST's.

É importante que os sex shops estejam cientes das regulamentações políticas-legais aplicáveis em sua jurisdição e cumpram as leis e regulamentações para garantir a conformidade e o funcionamento adequado de suas operações comerciais.

### **3.3.2. Análise S.W.O.T.**

#### **3.3.2.1. Forças**

- Ampla variedade de produtos, incluindo brinquedos sexuais, lingerie, produtos para a saúde sexual e material educativo.
- Equipe qualificada e treinada para oferecer um atendimento personalizado e tirar dúvidas dos clientes.
- Ambiente acolhedor e inclusivo, permitindo que os clientes se sintam confortáveis e seguros para explorar e adquirir produtos eróticos.

- A loja está localizada em uma área de grande circulação, o que aumenta o potencial de clientes e visibilidade da marca.

#### **3.3.2.2. Fraquezas**

- Pouca experiência dos sócios na condução de um negócio.
- Dificuldade em administrar o capital de giro nos primeiros meses.
- Início das operações com recursos limitados, restringindo investimentos.

#### **3.3.2.3. Oportunidades**

- Crescente interesse das pessoas por produtos eróticos.
- A possibilidade de vender produtos pela internet amplia o alcance da loja e pode atrair novos clientes.
- A loja pode estabelecer parcerias com consultores de vendas e outras empresas, como motéis e hotéis, para ampliar o alcance e aumentar as vendas.

#### **3.3.2.4. Ameaças**

- Algumas pessoas ainda têm preconceitos em relação a lojas de sex shop, o que pode limitar o público potencial.
- Concorrência: há outras lojas de sex shop na região, o que pode dificultar a conquista de clientes e o aumento das vendas.
- Novas restrições legais em relação à venda de produtos eróticos podem surgir, o que pode afetar o funcionamento da loja.
- Na crise econômica, muitas pessoas tendem a reduzir seus gastos com produtos não essenciais, o que pode afetar as vendas.

### 3.3.3. Perfil do cliente

O perfil do cliente de uma loja de sex shop pode variar bastante, mas geralmente é composto por jovens e adultos, a partir dos 18 anos de ambos os sexos, de diferentes orientações sexuais, solteiros ou em relacionamentos, que buscam novas experiências sexuais, ou, ainda, pessoas que querem dar um presente criativo a alguém.

### 3.3.4. Identidade da empresa

#### **Nome Shop Sex Life**

O nome “Shop Sex Life” foi escolhido por oferecer uma clareza sobre o ramo de atuação da loja. O acréscimo de “life” (vida) remete aos valores da loja, cuja equipe defende que o exercício saudável da sexualidade favorece a qualidade de vida.

#### **Slogan**

Um novo conceito de prazer.

O slogan, remete à ideia de inovação, quebra de paradigmas, fazendo com que traga um novo estímulo para o seu relacionamento.

#### **Logomarca**

##### **Cores**

Coração é vermelho, a cor mais quente e dinâmica (estimulante, apaixonante e poderosa).

As asas são pretas, representando segredo e sigilo. As asas também manifestam a ideia de liberdade, já que ser livre para expressar sua sexualidade é um dos valores da empresa.

Para o slogan, usou-se o branco para criar um contraste com o fundo vermelho.

Chifre: Amor disfarçado.

Rabo: Segundas intenções



Fonte: os autores, 2023.

### 3.3.5. Mix de Marketing

#### 3.3.5.1. Produto

O estoque de produtos eróticos é bem extenso. Abaixo estão os exemplos de alguns dos muitos artigos que serão comercializados pela Shop sex Life.

→ Acessórios: anéis penianos, capas e extensores penianos, cintas penianas, desenvolvedores penianos, estimuladores e dedeiras, livros eróticos, massageadores eróticos, pompoarismo, tapa mamilos, universo feminino;

→ Cosméticos: bolinhas de óleos corporais, canetas para o corpo, comestíveis, corpo e banho, energético afrodisíaco, excitantes unissex, garganta profunda, géis femininos, géis hot para massagem, géis ice para massagem, géis para beijar/sexo oral, géis para sexo anal, géis retardantes, loções para masturbação, lubrificantes à base de água, lubrificantes, lubrificantes à base de silicone, perfumes afrodisíacos, suplementos afrodisíacos, talco afrodisíaco comestível, velas para massagem, vibrador líquido;

→ Infláveis: bonecas, bonecos e travestis;

- Lingerie: baby dolls, calcinhas com abertura, calcinhas fio-dental, camisolas, conjuntos sensuais, corseletes, cuecas sensuais, espartilhos, fantasias (empregada, enfermeira, estudante, mamãe Noel, noiva, super-herói), fantasias eróticas femininas, macacões sensuais, vestidos sensuais;
- Masturbadores: masturbadores masculinos (Egg Tenga), vaginas, ânus e bocas;
- Presentes: baralhos eróticos, dadinhos eróticos, móveis eróticos, presentes eróticos, presentes românticos;
- Pênis: imitam pele humana, importados, importados com vibro, até 12 cm, 13 a 15 cm, 13 a 15 cm com vibro, 16 a 18 cm, 16 a 18 cm com vibro, 19 a 21 cm, 19 a 21 cm com vibro, 22 a 24 cm, 22 a 24 cm com vibro, acima de 25 cm, acima de 25 cm com vibro, pênis duplos, pênis duplos com vibrador;
- Prazer anal: bolinhas, duchas higiênicas, estimuladores de próstata, géis para sexo anal, lubrificantes, preservativos e plugs anais;
- Preservativos: preservativos com sabor, preservativos retardantes, preservativos XL, preservativos superfinos e outros preservativos;
- Sadomasoquismo/Fetichismo: acessórios, algemas, anéis penianos sado, arreios sado, chibatas e chicotes, coleiras e mordanças, prendedores de mamilos, vendas, capuzes e máscaras;
- Vibradores: a “famosa” borboleta, calcinhas com vibrador, cápsulas/bullets, carregados via USB, cinta/butterflies, estimulação dupla, higienizadores para vibrador, o “famoso” rabbit, para estimular o clitóris, rabbits/rotativos, simulador de sexo oral, sugador de clitóris, vibradores de silicone, vibradores disfarçados, vibradores femininos, vibradores para o casal, vibradores ponto G.



Foto 1: intensificador de macho



Foto 3: bolinhas com óleo aromatizante para massagem

Vibrador Spot ponto G



Foto 2: vibrador spot ponto G



Foto 4: Baralho "Super Erótico" For Sexy



Foto 5: Egg Spider Masturbador



Foto 6: Fantasia Mini Sexual Salva Vidas



Foto 7: Preservativos 12 un.



Foto 8: Mel afrodisíaco / energético Power Honey 10g



Foto 9: Raspadinha Erótica

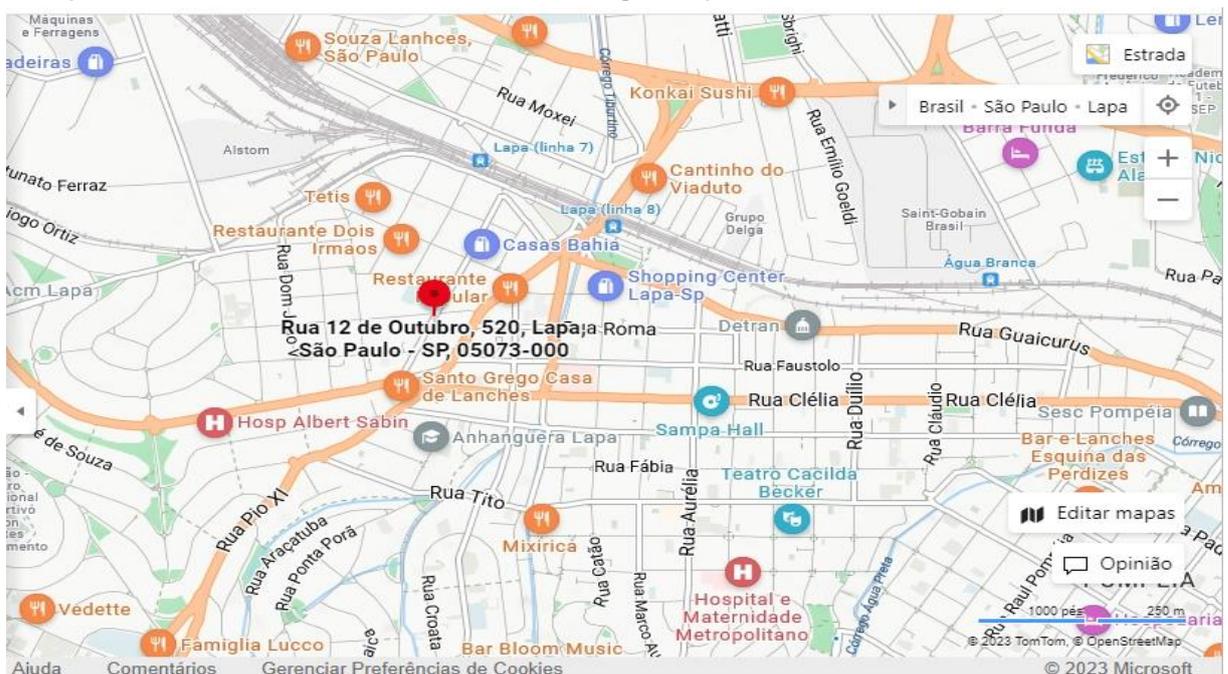


Foto 10: Plug Anal

### 3.3.5.2. Praça

A empresa está localizada na rua 12 de outubro, 520, na Lapa, com CEP 05073-000. É uma das principais ruas de comércio de São Paulo, com fácil acesso à linha de trem e a diversas linhas de ônibus, próxima a um shopping e a galerias de lojas, o que gera um constante fluxo de pessoas, inclusive nos fins de semana.

Os produtos serão entregues via correios, para todo o Brasil, os clientes podem rastrear seu pedido e a nossa política de frete funcionará da seguinte maneira: compras acima de R\$ 150,00, o frete será grátis para toda São Paulo.



### 3.3.5.3. Promoção

Podemos ser contatados pessoalmente, no endereço da empresa, ou através do site e das nossas redes sociais, sendo elas o Instagram e o WhatsApp. Por todos esses meios, os clientes conseguem tirar suas dúvidas sobre os produtos que vendemos.

#### Site

O site é um dos canais de vendas da empresa. Além de oferecer meios para que os clientes entrem em contato com a empresa, por este canal será possível conhecer o catálogo dos produtos, por meio de fotos, descrições completas, especificações técnicas e instruções de uso, quando for o caso.

O cliente poderá verificar a disponibilidade do produto, selecionar os itens de seu interesse, preencher o carrinho de compras, cadastrar seus dados e endereço, verificar o valor do frete e o prazo de entrega, realizar o pagamento por pix, cartão de crédito ou boleto. Todas essas operações serão realizadas em ambiente seguro e monitorado por uma empresa de segurança cibernética, para evitar fraudes, preservar o sigilo e impedir o vazamento de dados pessoais.

No site, assim como no Instagram, o cliente terá acesso aos lançamentos, às novidades e às ações promocionais.



Fonte: os autores, 2023.

## Instagram

O Instagram será a nossa principal forma de divulgação, pois nele serão publicadas fotos dos produtos, com valores, promoções e lançamentos. Ele será atualizado diariamente, sempre trazendo alguma novidade. Os comentários dos usuários serão monitorados para que a empresa responda com rapidez as dúvidas, as sugestões e as reclamações publicadas.



Fonte: os autores, 2023.

## WhatsApp

O WhatsApp será uma ferramenta para esclarecer as dúvidas dos clientes. Também será possível solicitar orçamentos e fazer reclamações ou sugestões.



Fonte: os autores, 2023.

#### **3.3.5.4. Preço**

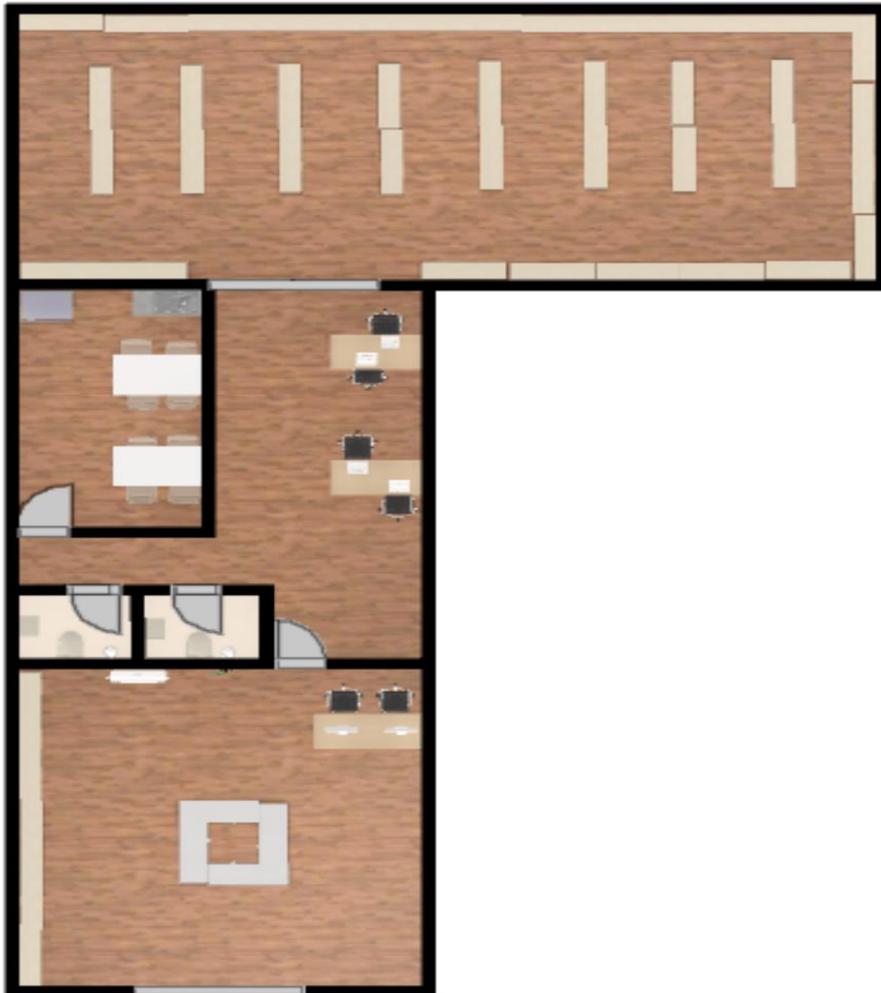
Considerar fatores como concorrência, demanda, margem de lucro desejada e valor percebido pelo cliente. Pesquisa de mercado, estudo de concorrência e compreensão do comportamento do público-alvo são essenciais para estabelecer preços competitivos e atrativos. Aspectos como embalagem, qualidade, exclusividade e serviços adicionais também podem influenciar a formação de preços.

Os meios de pagamentos que serão utilizados em nossa loja incluem dinheiro, cartões de débito e crédito (todas bandeiras), pagamentos por aproximação e pix.

A empresa também vai oferecer descontos por compras em grande quantidade.

### 3.4. Plano Operacional

#### 3.4.1. Layout



**Fonte:** os autores, 2023.

Considerando o horário de funcionamento das 8h às 18h e o contexto de uma rua movimentada com outros negócios ao redor, o número de clientes pode variar bastante. Em um dia típico, com boa visibilidade e demanda, poderia receber, em média, entre 50 e 100 clientes por dia. No entanto, isso é apenas uma estimativa aproximada, e a quantidade real de clientes atendidos pode variar dependendo de fatores como a época do ano, eventos locais, estratégias de marketing, entre outros.

### 3.4.3. Operação

**Cumprimento inicial e abordagem:** Iniciar com uma saudação calorosa e uma abordagem amigável ao cliente ao entrar na loja ou ser abordado por um vendedor.

**Identificação das necessidades do cliente:** Pergunte sobre as necessidades ou interesses do cliente para entender o que você está procurando.

**Oferecer assistência:** Com base nas necessidades do cliente, oferecemos ajuda direcionada para encontrar produtos ou serviços específicos.

**Apresentação dos produtos ou serviços:** Mostre os produtos ou explique os serviços relevantes, destacando características, benefícios e opções possíveis.

**Responder perguntas e fornecer informações adicionais:** Esteja pronto para responder a perguntas, fornecer informações detalhadas e comparar produtos ou serviços para ajudar na tomada de decisão.

**Facilitar a escolha:** Auxilia o cliente na seleção, mostrando opções, oferecendo conselhos e considerando preferências pessoais.

**Iniciar o processo de compra:** Quando o cliente decidir, encaminhe-o para a caixa, direcionando para o processo de pagamento ou finalização do serviço.

**Assistência com o pagamento:** Oferece suporte no processo de pagamento, seja por caixa, terminais de pagamento, ou instrução sobre métodos online, se aplicável.

**Conclusão e agradecimento:** Certifique-se de que o cliente tenha tudo o que precisa e agradeça a preferência, desejando uma ótima experiência com o produto ou serviço adquirido.

**Pós-venda:** Caso aplicável, forneça informações adicionais, políticas de devolução, garantias ou outros serviços pós-compra que possam ser úteis ao cliente.

#### Horário de Atendimento

<b>Dia da Semana</b>	<b>Horário de Funcionamento</b>
<b>Segunda-Feira</b>	<b>8h00 – 18h00</b>
<b>Terça –Feira</b>	<b>8h00 – 18h00</b>
<b>Quarta- Feira</b>	<b>8h00 – 18h00</b>
<b>Quinta-Feira</b>	<b>8h00 – 18h00</b>

<b>Sexta-Feira</b>	<b>8h00 – 18h00</b>
<b>Sábado</b>	<b>8h00 – 14h00</b>

### 3.4.4. Necessidade de pessoal

**Vendedor(a):** Responsável por atender os clientes.

**Caixa:** Responsável pelo registro de vendas, gestão do caixa, emissão de notas fiscais, controle de trocos e fechamento de caixa.

**Estoquista:** Responsável pelo recebimento, conferência, organização e reposição de produtos no estoque da loja. Também será responsável pelo controle de inventário e por manter atualizado o catálogo e a disponibilidade dos produtos no site.

**Auxiliar de Limpeza:** Responsável pela limpeza e organização da loja, incluindo a área de vendas, estoque e banheiros.

#### **Funções exercidas pelos sócios**

Além da gestão do negócio, com a liderança da equipe, a seleção e a contratação de pessoas, a orientação constante aos funcionários, o contato cotidiano com os clientes, o acompanhamento de todas as atividades para certificar-se que estão em conformidade com os valores da loja e com a lei, os sócios, ao menos no início das operações, também vão exercer essas funções:

**Gerente de Loja:** Responsável pela supervisão geral das operações da loja, incluindo gestão de equipe, atendimento ao cliente, gerenciamento de estoque e acompanhamento das metas de venda.

**Marketing digital:** Responsável por planejar campanhas de marketing digital, incluindo internet, SEO/SEM, e-mail, mídia social e exibir anúncios. Manter nossa presença nas mídias sociais em todos os canais digitais.

### 3.5 Plano Financeiro

Tabela 1

Máquinas, Equipamentos e Ferramentas						
Descrição (Características do Item)	Quantidade	Fornecedor 1	Fornecedor 2	Fornecedor 3	Menor Preço	Valor Total do Item
Ar Condicionado Electrolux Inverter Techno Split Frio 9000	1	R\$ 1.090,44	R\$ 1.200,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Geladeira/Refrigerador Esmaltec Degelo Manual - 1 Porta Branco 245L ROC31	1	R\$ 1.749,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.000,00	R\$ 1.749,00	R\$ 1.749,00
Cafeteira Elétrica Vetro Caffè 15x Preta	1	R\$ 85,45	R\$ 100,00	R\$ 97,50	R\$ 85,45	R\$ 85,45
Chaleira Elétrica Xfire 220v 2 Litros Jarra Aço Inoxidável	1	R\$ 53,91	R\$ 120,00	R\$ 75,00	R\$ 53,91	R\$ 53,91
Micro-ondas NN-ST27JW Dia-a-dia da Panasonic	1	R\$ 389,90	R\$ 500,00	R\$ 711,00	R\$ 389,90	R\$ 389,90
Ventilador de parede oscilante 60cm	4	R\$ 189,75	R\$ 209,90	R\$ 239,90	R\$ 189,75	R\$ 759,00
Purificador Hidrofiltros Facile C3 Água Natural Selo Inmetro	1	R\$ 134,00	R\$ 145,00	R\$ 180,00	R\$ 134,00	R\$ 134,00
Lâmpada LED Tubular Luz Branca T8 20W Bivolt 6500K Elgin	10	R\$ 11,00	R\$ 19,90	R\$ 15,00	R\$ 11,00	R\$ 110,00
<b>Subtotal</b>						R\$ 4.281,26

Tabela 2

Computadores e Periféricos, Áudio e Vídeo						
Descrição (Características do Item)	Quantidade	Fornecedor 1	Fornecedor 2	Fornecedor 3	Menor Preço	Valor Total do Item
Notebooks Acer Dual Core 4GB e MMC Tela 11.6	3	R\$ 1.699,00	R\$ 2.199,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 4.680,00
Maquininha de cartão Point Pro 2 Mercado Pago	3	R\$ 114,00	R\$ 150,00	R\$ 298,00	R\$ 114,00	R\$ 342,00
Impressora Multifuncional tanque de tints Espon Eco Tank L3210	1	R\$ 989,10	R\$ 1.999,00	R\$ 2.980,00	R\$ 989,10	R\$ 989,10
Suporte para notebook Regulaves preto - Reliza	3	R\$ 25,32	R\$ 20,90	R\$ 30,99	R\$ 20,90	R\$ 62,70
Telefone sem Fio Intelbras TS 3110 Preto - Identificador de Chamada	3	R\$ 165,00	R\$ 229,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 450,00
Caixinha De Som Para Pc Com Entrada P2 Usb	2	R\$ 23,52	R\$ 50,00	R\$ 20,90	R\$ 20,90	R\$ 41,80
Mouse óptico usb classic box full black MO300 Multi CX 1 UM	3	R\$ 14,90	R\$ 9,69	R\$ 11,00	R\$ 9,69	R\$ 29,07
<b>Subtotal</b>						R\$ 6.594,67

Tabela 3

Móveis e Utensílios						
Descrição (Características do Item)	Quantidade	Fornecedor 1	Fornecedor 2	Fornecedor 3	Menor Preço	Valor Total do Item
Lixeira 5 litros basculante circular vai e vem cozinha e banheiro – branco	6	R\$ 19,99	R\$ 26,99	R\$ 24,90	R\$ 19,99	R\$ 119,94
Vaso Sanitário com Caixa acoplada para bacia 3/6 litros ecoflush Thema branca Incepa	2	R\$ 239,00	R\$ 300,00	R\$ 249,99	R\$ 239,00	R\$ 478,00
Suporte Papeleira Banheiro Porta Papel Higiênico Sem Tampa Cromado	2	R\$ 8,90	R\$ 7,50	R\$ 10,00	R\$ 7,50	R\$ 15,00
Lavatório 46,5x35cm para Coluna Sabará Branco Icasa	2	R\$ 69,90	R\$ 92,00	R\$ 56,66	R\$ 56,66	R\$ 113,32
Torneira Lavatório e cozinha Cromada 7100 Cromado	3	R\$ 59,99	R\$ 67,90	R\$ 89,00	R\$ 59,99	R\$ 179,97
Espelho de Parede Redondo 40cm Diâmetro Banheiro Sala Quarto	2	R\$ 39,99	R\$ 78,00	R\$ 60,00	R\$ 39,99	R\$ 79,98
Dispenser toalheiro para papel	3	R\$ 41,90	R\$ 48,00	R\$ 27,60	R\$ 27,60	R\$ 82,80
Pia de Cozinha New Raggi 40 Aço Inox 120x52cm Tramontina	1	R\$ 174,99	R\$ 194,00	R\$ 250,00	R\$ 174,99	R\$ 174,99
Balcão de Cozinha para Pia 3 Portas 1 Gaveta Branco	1	R\$ 168,90	R\$ 211,00	R\$ 190,00	R\$ 168,90	R\$ 168,90
Kit Porta Detergente E Rodinho De Pia Plástico Cozinha Preto	1	R\$ 9,53	R\$ 10,00	R\$ 15,00	R\$ 9,53	R\$ 9,53
Conjunto Mesa Com 4 Cadeiras Tampo De Granito Topázio Sara Yescasa Branco Liso/Martelado Prata	2	R\$ 526,21	R\$ 499,00	R\$ 478,85	R\$ 478,85	R\$ 957,70
Kit com Vassoura, Rodo Grande, Pá de Lixo, Lava Azulejo Esfregão	1	R\$ 38,80	R\$ 35,00	R\$ 60,00	R\$ 35,00	R\$ 35,00
Balde plástico 8 litros (alca de ferro) ARQPLAST	1	R\$ 6,60	R\$ 3,95	R\$ 10,90	R\$ 3,95	R\$ 3,95
Cadeira de escritório secretária giratória	4	R\$ 158,78	R\$ 147,90	R\$ 169,90	R\$ 147,90	R\$ 591,60
Mesa para escritório escrivaninha Eea II - Cor preto	2	R\$ 130,00	R\$ 170,00	R\$ 300,00	R\$ 130,00	R\$ 260,00
Balcão recepção em L - RD Módulos	1	R\$ 917,90	R\$ 837,00	R\$ 610,00	R\$ 610,00	R\$ 610,00
Kit Extintor 4kg Abc Remanuf. C/placa E Suporte De Parede	6	R\$ 164,00	R\$ 128,00	R\$ 490,00	R\$ 128,00	R\$ 768,00
Estante organizadora multiuso de aço aramado 12 nichos	15	R\$ 277,50	R\$ 284,00	R\$ 290,00	R\$ 277,50	R\$ 4.162,50
<b>Subtotal</b>						R\$ 8.811,18
<b>Valor Total dos Investimentos Fixos</b>						R\$ 19.687,11

Tabela 4

Caixa Mínimo			
Contas a Receber			
Prazo Médio de Vendas	%	Nº de dias	Média
À vista	40%	0	0
A prazo (1)	30%	30	9
A prazo (2)	30%	60	18
Prazo Médio			42

Tabela 5

Capital de Giro: Estoque Inicial						
Descrição (Características do Item)	Qtde	Fornecedor 1	Fornecedor 2	Fornecedor 3	Menor Preço	Valor Total
Capas penianas	50	R\$ 1,15	R\$ 1,87	R\$ 2,93	R\$ 1,15	R\$ 57,50
Extensores peniano	40	R\$ 18,71	R\$ 45,00	R\$ 21,76	R\$ 18,71	R\$ 748,40
Cintas peniana	30	R\$ 17,90	R\$ 23,79	R\$ 25,90	R\$ 17,90	R\$ 537,00
Desenvolvedores peninano	30	R\$ 79,90	R\$ 129,90	R\$ 51,90	R\$ 51,90	R\$ 1.557,00
Estimuladores	50	R\$ 68,00	R\$ 54,00	R\$ 56,00	R\$ 54,00	R\$ 2.700,00
Dedeira	30	R\$ 12,00	R\$ 8,90	R\$ 10,90	R\$ 8,90	R\$ 267,00
Livros eróticos	30	R\$ 17,90	R\$ 19,99	R\$ 15,90	R\$ 15,90	R\$ 477,00
Massageadores eróticos	30	R\$ 57,99	R\$ 35,02	R\$ 39,80	R\$ 35,02	R\$ 1.050,60
Tapa mamilos	50	R\$ 16,49	R\$ 27,10	R\$ 30,90	R\$ 16,49	R\$ 824,50
Livro de pompoarismo	30	R\$ 25,90	R\$ 46,25	R\$ 29,90	R\$ 25,90	R\$ 777,00
Bolinhas de óleos corporais	30	R\$ 9,90	R\$ 7,80	R\$ 11,50	R\$ 7,80	R\$ 234,00
Canetas para o corpo comestível	60	R\$ 6,90	R\$ 7,20	R\$ 8,40	R\$ 6,90	R\$ 414,00
Energéticos afrodisíacos	60	R\$ 5,00	R\$ 10,00	R\$ 12,00	R\$ 5,00	R\$ 300,00
Excitantes em geral	40	R\$ 7,19	R\$ 5,95	R\$ 6,16	R\$ 5,95	R\$ 238,00
Garganta profunda	40	R\$ 15,90	R\$ 22,90	R\$ 15,30	R\$ 15,30	R\$ 612,00
Géis femininos	50	R\$ 15,00	R\$ 5,59	R\$ 6,10	R\$ 5,59	R\$ 279,50
Géis hot massagens	50	R\$ 5,98	R\$ 4,73	R\$ 3,12	R\$ 3,12	R\$ 156,00
Géis ice massagens	50	R\$ 25,10	R\$ 22,19	R\$ 3,16	R\$ 3,16	R\$ 158,00
géis retardantes	60	R\$ 9,90	R\$ 9,29	R\$ 11,18	R\$ 9,29	R\$ 557,40
Géis beijáveis	50	R\$ 21,55	R\$ 13,95	R\$ 17,99	R\$ 13,95	R\$ 697,50
Loção para masturbação	40	R\$ 25,50	R\$ 5,90	R\$ 50,00	R\$ 5,90	R\$ 236,00
Lubrificante a base de água	40	R\$ 29,20	R\$ 25,98	R\$ 15,40	R\$ 15,40	R\$ 616,00
Lubrificante a base de silicone	40	R\$ 19,93	R\$ 22,08	R\$ 14,90	R\$ 14,90	R\$ 596,00
Perfumes afrodisíacos	30	R\$ 26,78	R\$ 40,00	R\$ 37,75	R\$ 26,78	R\$ 803,40
Velas para massagem	50	R\$ 18,90	R\$ 22,50	R\$ 21,75	R\$ 18,90	R\$ 945,00
Vibrador Líquido	60	R\$ 14,34	R\$ 23,52	R\$ 45,46	R\$ 14,34	R\$ 860,40
Infláveis (diversos)	10	R\$ 135,90	R\$ 88,71	R\$ 332,20	R\$ 88,71	R\$ 887,10
Masturbador masculino	30	R\$ 69,90	R\$ 48,78	R\$ 32,19	R\$ 32,19	R\$ 965,70
Masturbador (vagina; ânus; boca e egg tenga)	30	R\$ 17,36	R\$ 11,16	R\$ 21,80	R\$ 11,16	R\$ 334,80
Baralho erótico	50	R\$ 31,70	R\$ 33,37	R\$ 29,80	R\$ 29,80	R\$ 1.490,00
Dadinhos eróticos	40	R\$ 7,90	R\$ 10,92	R\$ 10,82	R\$ 7,90	R\$ 316,00
Presentes eróticos	30	R\$ 62,30	R\$ 99,90	R\$ 160,00	R\$ 62,30	R\$ 1.869,00
Presentes românticos	30	R\$ 29,90	R\$ 14,99	R\$ 193,00	R\$ 14,99	R\$ 449,70
Bolinhas	50	R\$ 8,06	R\$ 6,38	R\$ 9,52	R\$ 6,38	R\$ 319,00
Duchas higiênicas	30	R\$ 7,80	R\$ 9,84	R\$ 5,78	R\$ 5,78	R\$ 173,40
Estimuladores de próstatas	30	R\$ 29,56	R\$ 20,46	R\$ 39,53	R\$ 20,46	R\$ 613,80
Preservativos	30	R\$ 8,39	R\$ 11,20	R\$ 15,90	R\$ 8,39	R\$ 251,70
Plugs anais	30	R\$ 22,41	R\$ 26,91	R\$ 13,41	R\$ 13,41	R\$ 402,30
Preservativos com sabor	30	R\$ 4,47	R\$ 5,78	R\$ 4,73	R\$ 4,47	R\$ 134,10
Preservativos retardantes	30	R\$ 17,49	R\$ 26,49	R\$ 19,49	R\$ 17,49	R\$ 524,70
Preservativos XL	30	R\$ 21,90	R\$ 19,40	R\$ 18,90	R\$ 18,90	R\$ 567,00
Preservativos superfinos	30	R\$ 18,45	R\$ 8,80	R\$ 17,21	R\$ 8,80	R\$ 264,00
Algemas	30	R\$ 6,20	R\$ 3,50	R\$ 9,31	R\$ 3,50	R\$ 105,00
Arreios sado	30	R\$ 54,54	R\$ 68,18	R\$ 43,91	R\$ 43,91	R\$ 1.317,30
Chibatas e chicotes	30	R\$ 8,73	R\$ 10,33	R\$ 12,91	R\$ 8,73	R\$ 261,90
Coleiras e mordanças	30	R\$ 16,24	R\$ 20,30	R\$ 12,99	R\$ 12,99	R\$ 389,70
Prendedores de mamilos	30	R\$ 9,24	R\$ 11,55	R\$ 19,34	R\$ 9,24	R\$ 277,20
Vendas	30	R\$ 4,47	R\$ 13,03	R\$ 8,43	R\$ 4,47	R\$ 134,10
Capuzes	30	R\$ 51,99	R\$ 84,40	R\$ 39,00	R\$ 39,00	R\$ 1.170,00
Máscaras	30	R\$ 8,40	R\$ 10,24	R\$ 10,50	R\$ 8,40	R\$ 252,00
Borboleta	30	R\$ 79,80	R\$ 365,20	R\$ 299,90	R\$ 79,80	R\$ 2.394,00
Calcinha com vibrador	30	R\$ 118,90	R\$ 48,64	R\$ 89,19	R\$ 48,64	R\$ 1.459,20
Cápsulas/ bullets carregados via USB	30	R\$ 16,39	R\$ 18,50	R\$ 21,39	R\$ 16,39	R\$ 491,70
Cinta/ butterflies	30	R\$ 62,90	R\$ 69,90	R\$ 49,91	R\$ 49,91	R\$ 1.497,30
Estimulação dupla	10	R\$ 151,90	R\$ 97,50	R\$ 105,40	R\$ 97,50	R\$ 975,00
Higienizadores para vibrador	30	R\$ 21,97	R\$ 32,81	R\$ 14,40	R\$ 14,40	R\$ 432,00
Rabbit para estimular o clitóris	10	R\$ 139,76	R\$ 174,70	R\$ 163,47	R\$ 139,76	R\$ 1.397,60
Rabbits rotativos	10	R\$ 69,90	R\$ 154,90	R\$ 105,40	R\$ 69,90	R\$ 699,00
Simulador de sexo oral	10	R\$ 283,10	R\$ 467,15	R\$ 197,64	R\$ 197,64	R\$ 1.976,40
Sugador de clitóris	30	R\$ 69,00	R\$ 110,00	R\$ 89,90	R\$ 69,00	R\$ 2.070,00
Kit 5 Panos de Chão Duplo Saco 42 X 66cm	3	R\$ 9,90	R\$ 17,00	R\$ 10,28	R\$ 9,90	R\$ 29,70
Saco De Lixo 100l Grosso Reforçado 100 Un	1	R\$ 39,00	R\$ 26,24	R\$ 34,25	R\$ 26,24	R\$ 26,24
<b>Subtotal</b>						<b>R\$ 43.616,84</b>

Tabela 6

<b>Fornecedores</b>			
<b>Prazo Médio de Compras</b>	<b>%</b>	<b>Nº de dias</b>	<b>Média</b>
À vista	50%	0	0
A prazo (1)	50%	30	15
<b>Prazo Médio</b>			<b>15</b>

Tabela 7

<b>Estoques</b>	
<b>Necessidade Média de Estoques</b>	<b>Nº de dias</b>
	7

Tabela 8

<b>Caixa Mínimo</b>	
Custo Fixo Mensal (Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais)	R\$ 13.104,48
Custo Variável Mensal (Sub-Total - Demonstrativo de Resultados)	R\$ 1.160,00
Custo Total da Empresa (item 1+ 2)	R\$ 14.264,48
Custo Total Diário (item 3/30)	R\$ 475,48
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	R\$ 34,00
<b>Total do Caixa Mínimo (item 4*5)</b>	<b>R\$ 16.166,41</b>

Tabela 9

<b>Capital de Giro</b>	
<b>Descrição</b>	<b>R\$</b>
Estoque Inicial	R\$ 43.616,84
Caixa Mínimo	R\$ 16.166,41
<b>Total de Capital de Giro</b>	<b>R\$ 59.783,25</b>

Tabela 10

<b>Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias</b>	
<b>Recursos da Empresa Fora do seu Caixa</b>	<b>Nº de dias</b>
Contas a Receber (Prazo Médio de Vendas)	42
Estoques (Necessidade Média de Estoques)	7
Sub-Total	49
<b>Recursos de Terceiros no Caixa da Empresa</b>	<b>Nº de dias</b>
Fornecedores (Prazo Médio de Compras)	15
Sub-Total	15
<b>Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias</b>	<b>34</b>

Tabela 11

<b>Investimentos Pré-Operacionais</b>	<b>R\$</b>
Despesas de Legalização	R\$ 3.700,00
Reformas	R\$ 12.000,00
Fachada	R\$ 2.500,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 18.200,00</b>

Tabela 12

<b>Investimento Total</b>	
<b>Descrição dos Investimentos</b>	<b>Valor R\$</b>
Investimentos Fixos	R\$ 19.687,11
Capital de Giro	R\$ 59.783,25
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 18.200,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 97.670,36</b>

Tabela 13

<b>Estimativa dos Custos de Comercialização</b>			
<b>Descrição</b>	<b>%</b>	<b>Faturamento Estimado</b>	<b>Custo Total (R\$)</b>
<b>Impostos</b>			
SIMPLES	10,70%	R\$ 66.147,00	R\$ 7.077,73
<b>Subtotal</b>			<b>R\$ 5.202,73</b>

Tabela 14

<b>Gastos com Vendas</b>			
Taxa de Administração do Cartão de Cr	3,50%	R\$ 39.688,20	R\$ 1.389,09
<b>Subtotal</b>			<b>R\$ 1.389,09</b>
<b>Total</b>			<b>R\$ 6.591,82</b>

Tabela 15

<b>Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa</b>			
Produto/Serviço	Qtdade	Preço de Venda Unitário (R\$)	Faturamento Total (R\$)
Géis ice massagens	440	R\$ 8,00	R\$ 3.520,00
Géis hot massagens	295	R\$ 9,00	R\$ 2.655,00
Plugs anais	115	R\$ 25,00	R\$ 2.875,00
Sugador de clitóris	95	R\$ 89,00	R\$ 8.455,00
Calcinha com vibrador	72	R\$ 60,00	R\$ 4.320,00
Preservativos superfinos	225	R\$ 22,00	R\$ 4.950,00
Vibrador Líquido	200	R\$ 44,90	R\$ 8.980,00
Géis beijaveis	360	R\$ 30,00	R\$ 10.800,00
Livro de pompoarismo	12	R\$ 50,00	R\$ 600,00
Garganta profunda	280	R\$ 25,00	R\$ 7.000,00
Bolinhas	400	R\$ 12,00	R\$ 4.800,00
Masturbador (vagina; ânus; boca e egg tenga)	80	R\$ 89,90	R\$ 7.192,00
<b>Total</b>			R\$ 66.147,00

Tabela 16

<b>Custos Variáveis</b>			
Produto/Serviço	Estimativa de Vendas	Custo Unitário	Custo total
Géis ice massagens	440	R\$ 3,16	R\$ 1.390,40
Géis hot massagens	295	R\$ 3,12	R\$ 920,40
Plugs anais	115	R\$ 13,41	R\$ 1.542,15
Sugador de clitóris	95	R\$ 69,00	R\$ 6.555,00
Calcinha com vibrador	72	R\$ 48,64	R\$ 3.502,08
Preservativos superfinos	225	R\$ 8,80	R\$ 1.980,00
Vibrador Líquido	200	R\$ 14,34	R\$ 2.868,00
Géis beijaveis	360	R\$ 13,95	R\$ 5.022,00
Livro de pompoarismo	12	R\$ 25,90	R\$ 310,80
Garganta profunda	280	R\$ 6,38	R\$ 1.786,40
Bolinhas	400	R\$ 15,30	R\$ 6.120,00
Masturbador (vagina; ânus; boca e egg tenga)	80	R\$ 11,16	R\$ 892,80
<b>Total</b>			R\$ 32.890,03

Tabela 17

Estimativa dos Custos com Mão-de-obra												
Qtde	Cargo	Salário	FGTS	40% FGTS	Férias	1/3 de férias	13º salario	Vale transporte	VT - Func	Vale alimentação	Subtotal	Total
2	Caixa/ vendedor	R\$ 1.661,00	R\$ 132,88	R\$ 53,15	R\$ 138,42	R\$ 46,14	R\$ 138,42	R\$ 198,00	-R\$ 99,66	R\$ 400,00	R\$ 2.668,34	R\$ 5.336,69
1	Estoquista	R\$ 1.936,00	R\$ 154,88	R\$ 61,95	R\$ 161,33	R\$ 53,78	R\$ 161,33	R\$ 198,00	-R\$ 116,16	R\$ 400,00	R\$ 3.011,12	R\$ 3.011,12
1	Auxiliar de limpeza	R\$ 1.430,00	R\$ 114,40	R\$ 45,76	R\$ 119,17	R\$ 39,72	R\$ 119,17	R\$ 198,00	-R\$ 85,80	R\$ 400,00	R\$ 2.380,42	R\$ 2.380,42
Total por conta												R\$ 10.728,22

Tabela 18

Estimativa do Custo com Depreciação				
Ativos Fixos	Valor do Bem (R\$)	Vida Útil (Em anos)	Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
Máquina, Equipamentos e ferramentas	R\$ 4.281,26	10	R\$ 428,13	R\$ 35,68
Móveis e Utensílios	R\$ 8.811,18	10	R\$ 881,12	R\$ 73,43
Computadores e periféricos	R\$ 6.594,67	5	R\$ 1.318,93	R\$ 109,91
<b>Total</b>	R\$ 19.687,11		R\$ 2.628,18	R\$ 219,01

Tabela 19

<b>Estimativa de Custos Fixos Operacionais Mensais</b>	
<b>Descrição</b>	<b>Custo Total Mensal (R\$)</b>
Aluguel	R\$ 4.000,00
IPTU	R\$ 203,00
Água	R\$ 180,00
Energia Elétrica	R\$ 280,00
Telefone	R\$ 80,00
Honorários do Contador	R\$ 1.100,00
Pró-labore	R\$ 2.424,00
Manutenção dos Equipamentos	R\$ 393,74
Salários + Encargos	R\$ 10.728,22
Material de Limpeza	R\$ 100,00
Material de Escritório	R\$ 175,00
Taxas Diversas	R\$ 180,00
Depreciação	R\$ 219,01
Licença de software de gestão	R\$ 335,00
Outras Despesas	R\$ 130,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 20.527,98</b>

Tabela 20

<b>Estimativa do Demonstrativo do Resultado do Exercício</b>		
<b>Descrição</b>	<b>Mensal</b>	<b>Anual</b>
Receita Total com Vendas	R\$ 66.147,00	R\$ 793.764,00
Custos Variáveis Totais		
(-) Custos variáveis	R\$ 32.890,03	R\$ 394.680,36
(-) Impostos sobre Vendas	R\$ 5.202,73	R\$ 62.432,75
(-) Gastos com Vendas	R\$ 1.389,09	R\$ 16.669,04
Subtotal de Custos e Tributos	R\$ 39.481,85	R\$ 473.782,15
Margem de Contribuição	R\$ 26.665,15	R\$ 319.981,85
(-) Custos Fixos Totais	R\$ 20.527,98	R\$ 246.335,73
Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo)	R\$ 6.137,18	R\$ 73.646,12

Tabela 21

Indicadores de Viabilidade		
<b>Ponto de Equilíbrio</b>		
<b>Custo Fixo Total</b>	<b>Índice da Margem de Contribuição</b>	<b>Total</b>
R\$ 246.335,73	R\$ 0,40	R\$ 611.073,52

Tabela 22

Índice da Margem de Contribuição		
<b>Receita Total - Custo Variável Total</b>	<b>Receita Total</b>	<b>Total</b>
R\$ 319.981,85	R\$ 793.764,00	0,40

Tabela 23

Lucratividade		
<b>Lucro Líquido (Por ano)</b>	<b>Receita Total (Por ano)</b>	<b>Total (%)</b>
R\$ 73.646,12	R\$ 793.764,00	9,28%

Tabela 24

Rentabilidade		
<b>Lucro Líquido (Por ano)</b>	<b>Investimento Total</b>	<b>Total (%)</b>
R\$ 73.646,12	R\$ 97.670,36	75,40%

Tabela 25

Prazo do Retorno do Investimento		
<b>Lucro Líquido (Por ano)</b>	<b>Investimento Total</b>	<b>Total (anos)</b>
R\$ 73.646,12	R\$ 97.670,36	1,33

#### **4. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Ao longo da elaboração do plano de negócios sobre sex shops, nosso grupo pôde ampliar significativamente seu entendimento sobre a sexualidade, a diversidade de preferências e a importância da educação sexual. Compreendemos a relevância dos sex shops como espaços que promovem o bem-estar sexual, fornecendo produtos para uma variedade de necessidades e desempenhando um papel crucial na quebra de tabus e estigmas em torno da sexualidade. Além disso, reconhecemos a importância de garantir um ambiente respeitoso, inclusivo e informativo para atender às necessidades dos clientes, oferecendo um suporte integral para a saúde e o prazer sexual.

Esse plano também exigiu que aplicássemos diversas competências e habilidades desenvolvidas durante o curso técnico de Administração, sendo uma oportunidade para reunir em um único trabalho conhecimentos em Marketing, Legislação, Gestão de Pessoas, Gestão Financeira, entre outros.

## REFERÊNCIAS

- BRASIL. **Lei 8.078, de 11 setembro de 1990**. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/L8078.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8078.htm)>. Acesso em 04 abr. 2018.
- DOLABELA, Fernando. **Oficina do Empreendedor**. Cultura Editores Associados São Paulo, 1999.
- DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo Corporativo**. 1ª ed. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2003.
- FOLLE, Jaime. **Empreendedores de sucesso: como os empreendedores constroem suas fortunas**. 2 ed. Frederico Westphalen: Grafimax, 2011.
- GRATÃO, Paulo. **Mercado erótico triplica em número de empreendedores na pandemia**. Disponível em: <https://revistapegn.globo.com/Negocios/noticia/2021/03/mercado-erotico-triplica-em-numero-de-empreendedores-na-pandemia.html>. Acesso em: 15 set. 2023.
- OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento conceitos-metodologia-práticas**. 34. ed. São Paulo: Atlas, 2018.
- PEQUENAS EMPRESAS & GRANDES NEGÓCIOS. **Como abrir um sex shop**. Disponível em: <https://revistapegn.globo.com/Como-abrir-uma-empresa/noticia/2019/07/como-abrir-um-sex-shop.html>. Acesso em: 05 out. 2023.
- RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Simples Nacional**. Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em 06 abr. 2018.
- REIS, E. P.; ARMOND, A. C. **Empreendedorismo**. Curitiba: IESDE Brasil, 2012.
- ROSA, Cláudio A. **Como elaborar um plano de negócio**. Brasília: Sebrae, 2007.
- SEBRAE. **Mercado de bem-estar sexual: das sexs shops às sex techs**. 2022. Disponível em: <https://www.sebrae-sc.com.br/observatorio/potencial-de-mercado/mercado-de-bem-estar-sexual>. Acesso em: 21 set. 2023.
- WILDAUER, E. W. **Plano de negócios: elementos constitutivos e processo de elaboração**. 2 e. Curitiba: Ibpex, 2011.
- ZAPELINI, Wilson Berckembrock. **Planejamento**. Florianópolis IFSC, 2010. Disponível em: <https://educapes.capes.gov.br/bitstream/capes/206385/2/CST%20GP%20-%20Planejamento%20-%20MIOLO.pdf>. Acesso em: 19 out. 2023.
- ZDANOWICZ, José Eduardo. **Fluxo de caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiro**. 7. ed. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 2000.

## APÊNDICES

### APÊNDICE A

#### QUESTIONÁRIO– ANÁLISE DOS CLIENTES

##### **1) Idade (anos)**

a) 18 - 25

b) 25 – 35

c) 35 – 45

##### **2) Gênero**

a) Homem

b) Mulher

##### **3) Você já frequentou sex shop?**

a) Sim

b) Não

Não tenho interesse

##### **4) Se já frequentou, costuma ir muitas vezes?**

a) Não

b) Sim

c) Pouca frequência

##### **5) Com qual finalidade você compra produtos eróticos?**

a) Quebra de rotina

b) Apimentar a relação

c) Datas especiais

d) Curiosidade

**6) Como você prefere comprar produtos eróticos?**

- a) Em loja física
- b) Online
- c) Tanto faz
- d) Não tenho interesse

**7) Você se sentiria confortável se o sex shop tivesse sessões específicas para cada tipo de produto?**

- a) Sim
- b) Tanto faz
- c) Não

**8) Você se sente à vontade para tirar dúvidas de produtos eróticos na loja?**

- a) Sim
- b) Não
- c) Depende da pessoa
- d) Nunca precisei

**9) Experiência negativas em uma loja sex shop**

- a) Não conseguir finalizar compra
- b) Má vontade de funcionário em explicar sobre os produtos
- c) Falha no produto

**10) Principais preocupações que se tem ao comprar em uma loja física.**

- a) Falta de privacidade
- b) Preços altos
- c) Ambiente confortável
- d) falta de higiene
- e) Qualidade dos produtos
- f) Abertura com os funcionários para tirar dúvidas