

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ETEC PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN
TÉCNICO ADMINISTRATIVO

Cristiana Palmeira
Deyse Aghata Domingues
Fernanda Silva
Maria Lidelani dos Santos

BELEZA EM MOVIMENTO

Indo até você

Osasco
2024

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ETEC PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN
TÉCNICO ADMINISTRATIVO

BELEZA EM MOVIMENTO

Indo até você

Apresentado ao Curso Técnico em Administração do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – ETEC Prof. André Bogasian, como pré-requisito para obtenção do título Técnico em Administração.

Orientador: Kleber Rocha

Osasco
2024

Cristiana Palmeira
Deyse Aghata Domingues
Fernanda Silva
Maria Lidelani dos Santos

BELEZA EM MOVIMENTO

Indo até você

Aprovado em: ____/____/____

Professores Responsáveis pela Disciplina
Desenvolvimento de Trabalho de Conclusão de Curso

Professor Etec Prof. André Bogasian

Professor Etec Prof. André Bogasian

Professor Convidado Etec Prof. André Bogasian

Osasco
2024

ETEC Prof. André Bogasian,

Finalizou uma jornada, na qual foi iniciada com grandes expectativas, algumas frustradas, outras pouco atingidas. Um ciclo que se encerra, foram desafios enfrentados, adquiridos aprendizados, lições de vida, principalmente experiência e adaptação com o desconhecido, foi literalmente, sair da zona do conforto, e ter um olhar 360 graus da vida diante das diferentes histórias cruzadas numa sala de aula.

Externamos aqui nossos sinceros agradecimentos, em primeiro lugar e com exaltação ao nosso Senhor Jesus Cristo que nos sustentou até aqui, as nossas famílias que somaram exponencialmente nos dando força e incentivo para não desistirmos.

Agradecemos também a Escola Técnica Professor André Bogasian, pela oportunidade de aprender, aos colaboradores que ficam nos bastidores na manutenção da escola, entre eles, zeladores, porteiros, cozinheira e demais. Aos nossos colegas, por compartilhar momentos de alegria, risos e desafios.

Seguiremos rumos distintos, com a convicção de que o conhecimento pode nos levar a lugares maiores e melhores, e que o poder da educação é transformador.

Muito obrigada!

“ Amar a si mesmo é o início de um romance para toda a vida. ”

Oscar Wilde.

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ETEC Prof. André Bogasian-Osasco

TERMO DE AUTENTICIDADE
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO- TCC

Nós, alunos abaixo citados, regularmente matriculados no Curso Técnico de Administração na ETEC Prof. André Bogasian, município de Osasco declaramos ter pleno conhecimento do Regulamento para a realização do Trabalho de Conclusão de Curso do Centro Paula Souza. Declaramos, ainda, que o trabalho apresentado é resultado do nosso próprio esforço e que não há cópias de obras impressas ou eletrônicas, é autêntico e original.

Cristiana Palmeira
Deyse Aghata Domingues
Fernanda Silva
Maria Lidelani dos Santos

Ciente:

Kleber Tadeu Vieira da Rocha

Michele Bonilha da Conceição Andrade.

Osasco
2024

Resumo

Beleza em Movimento, empreendimento com visão determinada em surpreender no cenário da beleza, tem como principal objetivo facilitar o deslocamento dos seus consumidores, com destaque para modalidade de o salão se locomover até o cliente, priorizando atendimento rápido, prestação de serviço com qualidade otimizando o tempo.

Possui como público alvo toda e qualquer pessoa, sem distinção de gênero, raça ou cor, sem indicador de idade, para menores de idade acompanhado de um adulto, para usufruir do serviço prestado.

A localização do Beleza em Movimento, fica situada na Rua Chico Xavier, 97 – Jardim Bonança – Osasco – São Paulo, que funciona como garagem e estoque.

Palavras chaves: Beleza em movimento; prestação de serviços; autocuidado.

Abstract

Beleza em Movimento is an enterprise with a vision determined to surprise in the beauty scene, its main objective is to facilitate the movement of its consumers, with emphasis on the way the salon moves to the customer, prioritizing quick service, providing quality service, optimizing the time.

Its target audience is any and all people, without distinction of gender, race or color, without age indicator, for minors accompanied by an adult, to enjoy the service provided.

The location of Beleza em Movimento is located at Rua Chico Xavier, 97 – Jardim Bonança – Osasco – São Paulo, which functions as a garage where the car is stored.

Keywords: Beauty in movement; service provision; self-care.

Sumário

1 Introdução	13
2 Justificativa	14
3 Descrição da Empresa	15
3.1 Dados da Empresa.....	16
3.1.1 Missão, Visão e Valores	16
3.1.2 Missão	16
3.1.3 Visão	16
3.1.4 Valores	16
3.1.5 Objetivos Táticos.....	17
3.1.6 Problemática	17
3.1.7 Cobertura de Funcionamento.....	18
3.2 Estrutura Organizacional.....	18
3.2.1 Detalhamento do organograma.....	18
3.3 Elenco Societário	18
3.3.1 Gestão de Recurso Humanos	19
3.3.1 Estratégia de Recrutamento.....	20
4 Plano de Marketing	21
4.1 Resumo Gerencial.....	21
4.2 Análise De Ambiente	21
4.2.1 Princípios Econômicos	22
4.2.2 Princípios Políticos	23
4.2.3 Princípios Socioculturais	24
4.3 Concorrência	24
4.4 Análise Swot.....	24
4.4.1 Fatores Externos	24

Oportunidades -.....	24
Ameaças –	25
4.4.2 Fatores Internos	25
Força –	25
Fraqueza –	25
4.4 Público Alvo.....	25
4.4.1 Pessoa Física.....	25
4.4.2 Pessoa Jurídica.....	25
4.5 Definição da marca	26
4.5.1 Nome.....	26
4.5.2 Logo	26
4.5.4 Psicologia das Cores.....	26
4.6.1 Produto – Serviço.....	27
4.6.2 Preço	27
4.6.3 Praça.....	27
4.6.4 Promoção	27
4.6.5 Pessoa	28
4.6.6 Plano de Contingência	28
4.7 Pesquisa de Mercado.....	29
5 Plano Operacional.....	30
5.1 Layout.....	30
5.1.1 Layout Interno	30
5.1.2 Layout Externo	31
5.2 Mapa de Risco	31
5.3 Capacidade de Atendimento	31
5.3.1 Fluxograma de Atendimento	32

6 Plano Financeiro	33
6.1 Investimento Total	33
6.2 Estimativa dos custos de comercialização	33
6.3 Estimativa dos custos com Mão de Obra	33
6.4 Estimativa do Custo com Depreciação.....	33
6.5 Estimativa dos Custos Fixos Mensal.....	34
6.6 Demonstrativo de resultados.....	34
6.7 Indicadores de viabilidade.....	34
6.8 Lucratividade	34
6.9 Rentabilidade	34
6.10 Retorno do Investimento	35
6.11 Comparativo de Lucratividade.....	35
7 Referência de Apêndice	36
Apêndice 1	36
Apêndice 2	37
Apêndice 3	38
Apêndice 4	39
Apêndice 5	40
Apêndice 6	41
Apêndice 7	42
Apêndice 8	43
Apêndice 9	44
Apêndice 10	45
Apêndice 11	46
Apêndice 12	47
Apêndice 13	48

Apêndice 14	49
Apêndice 15	50
Apêndice 16	51
Apêndice 17	52
Apêndice 18	53
Apêndice 19	54
Apêndice 20	55
Apêndice 21	56
Apêndice 22	57
Apêndice 23	58
Apêndice 24	59
Apêndice 25	60
Apêndice 26	61
Apêndice 27	62
Apêndice 28	63
8 Conclusão	64
9 Referências	65

1 Introdução

O Beleza em Movimento é um salão móvel, que traz uma ideia inovadora de atendimento ao cliente, proporcionando comodidade e versatilidade, oferecendo serviço de alta qualidade, otimizando o tempo, suprimindo a necessidade de deslocamento até um estabelecimento fixo.

Possui propostas características de fidelidade e comprometimento com todo aquele que busca fazer uso de seus serviços, desenvolvendo assim relacionamento posterior e contínuo. Importante ressaltar que o autocuidado hoje, é considerado uma necessidade por cerca de 66 % dos brasileiros, segundo pesquisa realizada via internet.

O Beleza em Movimento é uma empresa nova que busca criar raízes no ramo, oferecendo serviços como designer de sobrancelha, maquiagem, Spa dos pés, manicure e pedicure, barbearia, limpeza de pele, massagens e demais serviços referentes a área, procurando atingir e até mesmo superar expectativas do cliente com ênfase em resultados satisfatórios para ambas as partes.

Com alvo em todas as pessoas que valoriza a autoestima, empresas que queiram proporcionar aos seus funcionários essa oportunidade de cuidado, foram desenvolvidos pacotes e ações que possibilitem o seu consumo.

Atuação será em locais de fácil acesso, criando um nicho de chance para que gestantes, mãe com crianças pequenas, idosos e pessoas com limitação de mobilidade possam ser atendidos como merecem.

Disposição de mão de obra proativa e apta para desenvolver as atividades ofertadas, garantindo a satisfação do usuário, provocando nele o desejo de retorno. Oferece planos de fidelidade e ofertas promocionais atribuindo e estimulando sua proposta de valor.

O mercado de beleza ocupa um papel significativo em nossa sociedade e economia do país, traz em conjunto a representatividade de pessoas, em gênero e estilos, impulsionando a diversidade entre os indivíduos, propicia aumento na empregabilidade da área, e do consumo, gerando assim, maior rotatividade de economia.

2 Justificativa

Uma das grandes responsabilidades que a empresa deseja assumir é amenizar as doenças emocionais causadas pela pressão estética imposta pela sociedade. Atualmente, o autocuidado não se refere apenas à vaidade, mas é um assunto sério que afeta internamente as pessoas, especialmente em relação à autoestima. Portanto, o principal objetivo do Beleza em Movimento é desenvolvimento é reagir e tentar amenizar da melhor forma possível essas reações negativas provocadas pela pressão social.

Este empreendimento tem como proposta de valor, ofertar ao cliente as melhores e possíveis vantagens que possa cumprir. Oferta de pacotes de promoção, atendimento com horário marcado quando for prestado em áreas fechadas, agilidade para melhor aproveitar o tempo disponível, lembretes em dias comemorativos, como dia das mães, dias dos pais, dia da mulher e aniversário.

Quanto mais uso fizer do salão, mais vantagem tem o cliente. Exemplo disso, é o plano de descontos por indicação, pacotes promocionais e cartão fidelidade, a intenção é de fazer com que o cliente se sinta carregado no colo pelo bom serviço prestado.

Importante ressaltar que para o aniversariante do dia, será proporcionado momento agradável, diferenciando seu dia com um mimo, uma lembrança que possa remetê-lo a importância que tem para a empresa. Além disso tem a pretensão de nutrir relacionamento contínuo, deixando um leque aberto para Feed Back, sugestões e críticas, visando construir uma relação prestigiada.

Ademais de todas essas vantagens, possui como objetivo, buscar trabalhar com produtos e de forma que garantam a sustentabilidade ambiental, gerando impacto positivo e apreciação dos consumidores sobre a relação pública da empresa.

Inserção do serviço Express, para atendimentos específicos, como unha e escovação de cabelo, onde consiste em fazer um pré atendimento ao cliente, caso os demais profissionais estejam ocupados, contará sempre com um funcionário em standby para iniciar o atendimento, para que o cliente não se sinta deslocado, e sim perceba que é bem-vindo a organização.

3 Descrição da Empresa

Beleza em Movimento, atua no setor da beleza, apresentando a população, uma nova forma de prestação do serviço. Um dos aspectos que a diferencia das outras empresas, se trata da mobilidade do salão, possibilitando ir ao encontro do cliente, dando conforto e comodidade aos consumidores.

O cuidado com a autoestima pode trazer uma série de impactos positivos para as pessoas, entre estes estão:

Confiança: Uma autoestima saudável está intimamente ligada à confiança em si mesmo. Quando uma pessoa se valoriza e se aceita, ela tende a confiar mais em suas habilidades e capacidades.

Resiliência: Pessoas com uma autoestima forte são mais capazes de lidar com desafios e contratempos. Elas têm uma base emocional mais sólida que as ajuda a tratar as adversidades com mais facilidade.

Relacionamentos saudáveis: O cuidado com a autoestima também influencia os relacionamentos interpessoais. Indivíduos que se valorizam costumam a estabelecer relacionamentos mais saudáveis, pois estão menos inclinados a buscar validação externa de forma excessiva.

Bem-estar emocional: A autoestima está fortemente ligada ao bem-estar emocional. Quando alguém se sente bem consigo mesmo, é mais provável que experimente emoções positivas e seja capaz de lidar de forma construtiva com as emoções negativas.

Realização pessoal: Pessoas com autoestima elevada tem a preferência de buscar e alcançar seus objetivos com mais determinação. Elas acreditam em seu próprio valor e capacidade de realização, o que as impulsiona a perseguir seus sonhos e aspirações.

Saúde mental: O cuidado com a autoestima pode contribuir para a saúde mental, reduzindo o estresse, a ansiedade e a depressão. Quando alguém se sente bem consigo mesmo, é menos suscetível a problemas de saúde mental.

O Beleza em Movimento, alia empatia e profissionalismo ao atender cada cliente, enfatizando os critérios positivos do autocuidado que reflete significativamente na vida de cada um.

3.1 Dados da Empresa

Nome: Beleza em Movimento Ltda.

Nome Fantasia: Beleza em Movimento.

CNPJ: 50.881.513.0001-27

Objeto Social (CNAE) – 9602-5/01 – Salão de Beleza

Localização: Rua Chico Xavier, 97 – Bonança – Osasco – São Paulo

Telefones: (11) 98984-2125

(11) 95822-6457

(11) 95221-1807

(11) 99441-4505

3.1.1 Missão, Visão e Valores

Independentemente da dimensão de uma organização, estes são três grandes pilares que transmitem viabilidade, credibilidade e confiabilidade da empresa para com a sociedade. Mediante a isso o Beleza em Movimento elenca as prioridades e os objetivos que possui com os seus clientes, firmando compromisso e declarando a importância de cada um para a organização.

3.1.2 Missão

Oferecer serviços com qualidade de execução, sem distinção de gênero, idade, raça ou cor, visando garantir a satisfação de cada um.

3.1.3 Visão

Crescimento no mercado, aperfeiçoar no segmento, baseando-nos na confiança, pelo consumidor.

3.1.4 Valores

Integridade, criatividade, respeito, profissionalismo, inclusão, responsabilidade e construção de relacionamento.

3.1.5 Objetivos Táticos

Oferecer atendimento personalizado

Ofertar ao cliente lembrete em datas comemorativas

Proporcionar mimos para o cliente, expressando importância para empresa.

Elevar autoestima, buscando amenizar consequências de doenças emocionais ocasionadas pela pressão estética imposta pela sociedade.

3.1.6 Problemática

Em várias conversas com grupos diversificados de mulheres, com diferentes idades e perfis, percebemos uma necessidade comum: a abertura de salões de beleza às segundas-feiras. Este é um dia atípico, pois a maioria dos salões se encontram fechados, o que limita as opções para aquelas pessoas que desejam ou precisam de serviços de beleza no início da semana.

Além disso, discutimos a qualidade dos serviços oferecidos nos salões, com uma preocupação significativa sobre a demora para serem executados. A experiência de muitas de nós, aponta que o tempo de espera, tanto para o atendimento quanto para o agendamento, é frequentemente longo e frustrante. Esta questão de eficiência no atendimento é crítica, pois afeta diretamente a satisfação dos clientes e a percepção geral do serviço.

Os principais motivos que levam clientes a desistirem de frequentar salões de beleza incluem a demora para ser atendido e a dificuldade em agendar horários, citados por 33% dos entrevistados em uma pesquisa recente, outros fatores mencionados são o ambiente cheio e barulhento (12%) e o alto custo dos serviços (9%) de acordo com a Beauty Fair.

3.1.7 Cobertura de Funcionamento

Inicialmente na região de Osasco, onde vem crescendo significativamente, tanto populacional como economicamente, o que permite almejar um bom desempenho da empresa Beleza em Movimento. Por se tratar de uma localização bastante movimentada, existe uma prospecção inicial de atendimento diário, entre 20 a 30 clientes, que ao decorrer do engajamento pode ocorrer variações.

O salão ficará estacionado em lugares como praças, parques, no calçadão de Osasco, empresas, hotéis que autorizem o funcionamento, dependendo do que for acordado entre as partes. Atendimento também de forma a domicílio quando se tratar de cliente que reside em condomínios, não sendo necessário ir com o salão até o local, e sim apenas com os materiais.

3.2 Estrutura Organizacional

3.2.1 Detalhamento do organograma

A empresa Beleza em Movimento é formada por quatro sócias, ocupando a extremidade da empresa e cada uma tem igualitária participação de 25% de posse, cabendo a cada uma o mesmo teor de responsabilidade e empenho na resolução de possíveis contratempos e tomada de decisões sempre que necessário.

Abaixo, compõe-se por um funcionário, contratado regime CLT, o profissional da barbearia.

3.3 Elenco Societário

Sócia - Cristiana Palmeira da Silva

Proprietária responsável por administrar o setor de recursos humanos e atuando na prestação de serviços no próprio salão.

Funções: Recrutamento e seleção, treinamento e desenvolvimento, gestão de desempenho, administração de benefícios, gestão de folha de pagamento e planejamento de carreira.

Lavagem e corte de cabelo, manicure e pedicure, design de sobrancelha e outros tratamentos de beleza.

Sócia - Deyse Aghata Domingues

Proprietária responsável por administrar o setor de compras e vendas e atuando na prestação de serviços no próprio salão.

Funções: Gestão de inventário, pesquisa de fornecedores, negociação de contratos, controle de qualidade, promoção e marketing, análise de mercado e treinamento de equipe.

Lavagem e corte de cabelo, manicure e pedicure, design de sobrancelha e outros tratamentos de beleza.

Sócia - Fernanda Silva

Proprietária responsável por administrar o setor de contabilidade e atuando na prestação de serviços no próprio salão.

Funções: Contas a pagar e receber, lançamentos contábeis, orçamentos e planejamento e gestão de caixa.

Lavagem e corte de cabelo, manicure e pedicure, design de sobrancelha e outros tratamentos de beleza.

Sócia - Maria Lidelani dos Santos

Proprietária responsável pela gerência e atuando na prestação de serviços no próprio salão.

Funções: Controle e Organização da agenda, processamento de pagamentos, assistência, administrativa, promoção de serviços e produtos e Acompanhamento de clientes.

Lavagem e corte de cabelo, manicure e pedicure, design de sobrancelha e outros tratamentos de beleza.

Funcionário: Barbeiro

Funções: Cortes e coloração de cabelo, aparagem, modelagem e pigmentação de barbas, tratamentos capilares e assistência em serviços adicionais.

3.3.1 Gestão de Recurso Humanos

Recrutamento

Vaga: Barbeiro

Responsabilidade: cuidados com público masculino com corte de realizar cortes de cabelo, barbear e modelar barbas com precisão e eficiência.

Qualificação: ensino médio, curso profissionalizante, experiência na área

3.3.1 Estratégia de Recrutamento

Vaga será divulgada: Infojobs, Indeed, vagas .com, Instagram da empresa

Seleção de Candidatos

Triagem: seleção de currículos por qualificação.

Entrevista:

Apresentação do recrutador e da empresa

Apresentação do candidato

Realização de perguntas

Avaliação das respostas

Análise das respostas dos candidatos

Identificação dos candidatos mais qualificados

Treinamentos: workshops

Orçamento: R\$1.000,00 a R\$1.500,00

4 Plano de Marketing

4.1 Resumo Gerencial

O Beleza em Movimento, situado no forte cenário do mercado brasileiro, reconhece a importância de se destacar em um setor competitivo e dinâmico. Com base nas tendências emergentes e nas demandas dos consumidores, o plano de marketing da empresa visa se posicionar como destaque em inovação e excelência no atendimento. O Brasil, sendo o quarto maior mercado de beleza do mundo, oferece vastas oportunidades para crescimento e fidelização de clientes através de serviços diferenciados e de alta qualidade.

O plano é baseado pelas percepções obtidas diretamente dos clientes, que apontaram para a necessidade de salões de beleza abertos às segundas-feiras, um diferencial que pode atrair um público que busca flexibilidade e conveniência. Além disso, a empresa identificou que a otimização dos processos de atendimento e agendamento é crucial para melhorar a experiência do cliente, reduzindo tempos de espera e aumentando a satisfação geral.

O objetivo principal deste plano de marketing é expandir a presença do salão de no mercado, aproveitando essas oportunidades de melhoria e diferenciação. Através de estratégias inovadoras, campanhas direcionadas e um compromisso contínuo com a qualidade, o Beleza em movimento busca não apenas atrair novos clientes, mas também fortalecer a fidelidade daqueles que já confiam em seus serviços.

Com um mercado em constante evolução, a adaptação e a inovação são essenciais. Estando comprometido em acompanhar essas mudanças, oferecendo serviços que atendam e superem as expectativas dos seus clientes. Este plano de marketing detalha as iniciativas e estratégias que serão implementadas para alcançar objetivos e assegurar um crescimento sustentável e bem-sucedido.

4.2 Análise De Ambiente

De acordo com G1, até junho de 2023 tinha aproximadamente 744.000 habitantes em Osasco.

Estima-se 285 salões de beleza regularizados em Osasco

O Brasil gasta cerca de 20,3 bilhões de reais/ano e ocupa o 4º lugar no ranking mundial (FORBES)

Segundo o site Statista, em 2023, o setor movimentou cerca de 571,1 bilhões de dólares. De acordo com o Sebrae até dezembro de 2022, no Brasil existiam 1.331,826 atividades relacionadas aos negócios da beleza.

O cenário de autocuidado masculino, apresenta estimativa de crescimento de 9,1% ao ano entre 2022 – 2030.

Cerca de 48% das mulheres no Brasil frequentam um salão de beleza, pelo menos uma vez por semana, ou a cada 15 dias. (Site Terra Notícias)

4.2.1 Princípios Econômicos

O salão de beleza móvel oferece uma variedade de vantagens e desafios econômicos em comparação com um salão tradicional. O principal investimento inicial é a compra de um veículo adequado, além da customização para incluir equipamentos de salão, como cadeiras, lavatório, armazenamento para produtos, ferramentas de beleza, produtos de cuidados capilares, móveis e decoração interna.

É preciso também obter licenças e permissões comerciais e sanitárias. O custo operacional do salão de beleza móvel inclui despesas contínuas com combustível e manutenção, tanto do veículo quanto dos equipamentos, além de reparos eventuais. É necessário manter um estoque constante de produtos usados nos serviços oferecidos, como shampoos, tinturas, cremes, entre outros. Esses gastos não variam com o volume, ou seja, mesmo que a demanda aumente em 50% em um mês, as despesas permanecem constantes, pois são itens que não sofrem alteração de preço com o aumento dos serviços ou produtos vendidos. A média de um salão de beleza móvel de médio porte chega a gastar entre R\$ 30 mil e R\$ 50 mil por mês. Sem contar esses custos, um dono de salão de beleza pode ganhar entre R\$ 3 mil e R\$ 10 mil por mês. No entanto, é importante ressaltar que esses valores podem variar significativamente, e alguns donos de salões de beleza bem-sucedidos podem ganhar muito mais.

4.2.2 Princípios Políticos

A baixo segue diretrizes que garantem operações legais e seguras do salão Beleza em movimento levando para seus clientes segurança e confiança.

Lei de zoneamento de Osasco Complementar N°179/2009

Estabelece o Plano Diretor do município, definindo as zonas de uso, as permissões e restrições de atividades comerciais e residenciais, além de outras diretrizes importantes para o desenvolvimento urbano.

ART1° definem zonas de uso de ocupação do solo.

ART6° estabelece permissões para atividades comerciais e serviços, incluindo salão de beleza.

ART7° a.o.10° Requisitos para obtenção de alvará licenciamento.

Lei n°12.592/2012 regulamenta as profissões cabeleireiro, barbeiro, esteticista, manicure, pedicure, depilador e maquiador Art.1° define as atividades de cada profissão, Art2° estabelece a necessidade.

Código de Defesa do Consumidor

LEI n°8.078/1990 Protege os direitos dos consumidores, aplicável para todos estabelecimentos incluindo salão de beleza.

Normas Vigilância Sanitária (RDC ANVISA n°216/2004) Esta resolução da ANVISA trata das condições higiênico- sanitárias que estabelecimento de beleza devem seguir Art2° Procedimentos de limpeza e esterilização.

Art4° Condições de armazenamento de produtos

Lei complementar n°147/2014

Esta lei simplifica e integra procedimentos de abertura e fechamento de empresas, beneficiando pequenos negócios.

Código de Postura de Osasco

É estabelecido pela Lei Complementar n°1, de 19 de dezembro de 1967

Regula o funcionamento comerciais, incluindo horários de funcionamento, normas de limpeza, etc.

Normas do Corpo de Bombeiro (It -Instrução Técnica)

IT n°01/2019 Procedimentos Administrativos.

ITn°11/2019 Sistema de Proteção por Extintores de Incêndio

ITn°17/2019 Brigada de Incêndio: Formação e treinamento de brigada de incêndio.

ITn°28/2019 Sinalização de emergência.

Registro da Empresa

É necessário registrar sua empresa na JUCESP e obter o CNPJ na Receita Federal

Licenciamento do veículo - DETRAN -SP

Modificações no Veículo: devem ser feitos no Detran

4.2.3 Princípios Socioculturais

A empresa Beleza em Movimento preza em apoiar iniciativas sustentáveis e fortalecer a confiança de seus clientes. Participar de projetos voluntários, levando a autoestima para pessoas em vulnerabilidade social, o que para a empresa transcende o fato de obter lucro.

4.3 Concorrência

Por ser uma área que cresce rapidamente com demasiada diversidade, a concorrência é bastante grande. No centro de Osasco, salões de beleza já com bastante tempo de atuação no mercado, onde já fizeram seu nome, e conseguiram se posicionar no mercado tão competitivo.

Salões localizados em shopping, e nas principais ruas do centro, como Aloha, que fica locado no shopping Galeria e o Clínica Estética Virtuosa, que atrai bastante cliente, onde proporciona atendimento a domicílio.

4.4 Análise Swot

Instrumento que ajuda na melhor compreensão dos ambientes internos e externos da empresa, contribuindo para tomada de decisões estratégicas.

4.4.1 Fatores Externos

Preparar a corporação para lidar proativamente com seu ambiente.

Oportunidades - estes qualificam recurso no ambiente externo em que a organização pode especular para seu auxílio.

Demanda

Parceria com fornecedores

Conveniência e conforto

Praticidade

Ameaças – estes identificam material no ambiente externo que possam demonstrar obstáculos ou perigo para empresa.

Concorrência

Segurança Pública

Indisponibilidade eventual de estacionamento

4.4.2 Fatores Internos

Apresenta uma clareza sobre as capacidades e limitações da empresa.

Força – estes caracterizam fatores e habilidade interna que concedem benefícios competitivos a empresa.

Atendimento em locais estratégicos

Profissionais multifuncionais

Horário de funcionamento diferenciado

Facilidade de acesso

Fraqueza – pontua regiões internas que precisam de aperfeiçoamento ou que introduzem a empresa em inferioridade competitiva.

Espaço reduzido

Vulnerabilidade climática (Tenda)

4.4 Público Alvo

4.4.1 Pessoa Física

Sem acepção de pessoas, gêneros, cor, raça ou idade, atendimento será intencionado atendimento qualificado a todos com a mesma eficiência e cuidado.

4.4.2 Pessoa Jurídica

Além de pessoas físicas, também atendimento a pessoas jurídicas, através de parceria com eventos, e empresas que queiram proporcionar aos seus colaboradores um dia de beleza, um momento de autocuidado, firmando contrato entre as partes.

4.5 Definição da marca

4.5.1 Nome

Beleza em Movimento

Beleza vem do latim, “bellitia” ou “bellus” que significa bonito ou agradável.

Movimento no latim refere-se ao ato de mover, mudança ou ação.

Representa mudanças e evoluções relacionadas a beleza, promovendo novas formas de entender e celebrar a estética.

4.5.2 Logo

A empresa tem como símbolo, um automóvel customizado, emitindo ao público o critério de movimento, com o nome da empresa em ênfase, tem como decoração utensílios utilizados no dia a dia de um salão de beleza, como pentes, escovas, secador, chapinha e tesoura imprimindo uma visão objetiva, descartando qualquer dúvida que as pessoas possam ter, do que se trata a empresa, revelando sua identidade de forma intencional.

4.5.3 Slogan – Indo até você!

Certifica ao cliente a garantia de que a empresa vai até o seu encontro, eliminando contratempos de locomoção da sua parte, esta é a intenção da empresa, garantir comodidade aos seus consumidores, no aspecto de ir e vir evitando perda de tempo e estresse em meio ao trânsito. Beleza em movimento tem esse diferencial que potencializa sua existência no mercado, pois é um mecanismo que facilita a rotina de seus clientes.

4.5.4 Psicologia das Cores

As cores têm o poder de expressar sentimentos, ideias e opiniões sobre o que está sendo proposto. A empresa é integrada por 4 sócias de personalidades fortes, então nada mais apropriado do que ela ser representada por cores que reflitam essas características.

Azul – remete ao sucesso, poder, segurança, confiança e objetivo.

Amarelo – remete positividade, curiosidade, felicidade, criatividade e clareza

Laranja – remete otimismo, emoção, entusiasmo, originalidade e liberdade.

4.6 Mix de Marketing

4.6.1 Produto – Serviço

O Beleza em Movimento, oferta serviços, voltados a sua de atuação, tais como: design de sobrancelha, manicure e pedicure, escovação, barbearia, spa dos pés, massagem, corte de cabelo, limpeza de pele entre outros. Busca através destes, agregar o bem-estar aos seus consumidores. Estes serviços são entregues com excelência, fazendo com que caiba dentro do tempo disponível de cada cliente, funcionando de acordo com as suas necessidades. Traz a política de inovação, despertando o desejo do consumidor em adquiri-lo continuamente.

4.6.2 Preço

Cada serviço tem sua margem de preço de acordo com o mercado, seguindo a política da boa vizinhança. Pretende alcançar o máximo de pessoas possíveis, e para isso, trabalha de forma respeitosa no sentido de possibilitar a aquisição dos serviços de forma que caiba no bolso de todos, implementado promoção, desconto e pacotes vantajosos.

4.6.3 Praça

A área de atuação do Beleza em Movimento se concentra em Osasco e regiões próximas, alcançando locais abertos, como praças, parques, centros comerciais e também ambientes fechados como condomínios, empresas e eventos. Tem expectativa de adentrar em locais maiores, com intuito de expandir a marca.

4.6.4 Promoção

Principal meio de promoção da empresa é através de divulgação em mídias digitais, como Instagram, Face Book. Fará também apresentação em feiras no ramo da beleza, panfletagem e banners, investir em publicação, desenvolver ações de responsabilidade social, criar uma relação mais próxima e aumentar a fidelidade ao cliente.

4.6.5 Pessoa

A qualificação dos profissionais é prioridade para a empresa, pois garante um atendimento de excelência ao consumidor. Investimento na capacitação dos colaboradores, incentivos profissional e pessoal, proporcionar segurança no ambiente do trabalho, oferecer folga no dia do aniversário, e promover confraternização com toda a equipe.

4.6.6 Plano de Contingência

Plano de contingência, para aumento de receita e a possibilidade de agregar mais clientes a agenda. São ofertadas as promoções descritas abaixo:

Combo 1

R\$ 95,00

Sobrancelha com hena

Pedicure e manicure

Combo 2

R\$ 100,00

Escova

Corte

Hidratação

Combo 3

R\$ 50,00

Manicure e pedicure

Ganha decoração

Combo 4

R\$ 150,00

Massagem facial

Massagem relaxante

Spa dos pés

4.7 Pesquisa de Mercado

Em março de 2024 foi realizada pesquisa de mercado, sobre aceitação da modalidade da empresa no mercado, e outros questionamentos relacionados a curiosidades deste meio. Foram consideradas cerca de 200 respostas relevantes, que serão citadas logo abaixo.

Questionado a importância do autocuidado – 87% confirma ser relevante e 13% não credita tanta importância.

Questionado sobre o atendimento na segunda-feira – 55% confirma ser boa ideia e entre os 45% restante diz não fazer diferença, pois já estão acostumados.

Referente a frequência com que vai ao salão de beleza – 67% totalizou a opção de que pelo menos uma vez por semana, seguida de 25% pelo menos 2 vezes por mês e 8%, eventualmente.

Dos serviços mais utilizados - escova, sobrancelha, manicure e pedicure, totalizam 84%, enquanto sobrancelha e depilação totalizam 20% e por fim 18% resultou nos serviços de corte e coloração.

Em relação a aprovação da empresa, uma grata surpresa quanto ao total de 95%, informaram que a empresa é um bom negócio, restando apenas 5% que ficaram na dúvida.

Questionado sobre o quanto investem no autocuidado, R\$ 50,00 a R\$ 150,00, totalizou 60%, e investimento acima de R\$ 150,00 assumiram os 40%.

5 Plano Operacional

O Plano Operacional do empreendimento, expondo os critérios utilizados para a escolha da sua localização e para a definição da capacidade de produção, será abordado acerca do processo produtivo da empresa, abrangendo as tecnologias e mão-de-obra necessárias.

O atendimento da Empresa Beleza em Movimento estará disponível às clientes, das 09:00 da manhã às 21:00 da noite, possuindo uma capacidade de produção de até 12 horas por dia, 6 dias por semana. O salão trabalhará segunda a sábado, incluindo feriados. Apenas o dia 01 de janeiro e 25 de dezembro são considerados dias não produtivos.

As proprietárias do salão em conjunto com os profissionais parceiros, objetivam atingir 100% de sua produção total, sabendo que o faturamento da empresa e o rendimento individual dependem do comprometimento de cada um.

O tamanho do empreendimento justifica-se pelo crescimento do mercado da beleza e pelo diferencial que o salão representará, esperando-se que a demanda do empreendimento aumente. Os demais, como será trabalhado com contratos de parcerias, gasto com colaboradores será baixo, diminuindo os custos fixos mensais do empreendimento. Este fator possibilita um menor custo médio ou unitário de produção, favorecendo a capacidade produtiva do salão.

5.1 Layout

5.1.1 Layout Interno

O ambiente interno da empresa conta com espaço para atendimento de depilação, pois requer privacidade, equipamentos como maca que também é utilizada para o procedimento de massagem, mesa como suporte para a panela elétrica da cera quente e materiais necessários para a execução do serviço, o lavatório para cabelos, banheiro, copa e armário, esta área dispõe de 7,5 metros de comprimento e 2,5 metros de largura.

5.1.2 Layout Externo

Neste ambiente está presente uma tenda que contribui para ampliação do espaço. Nela dispõe da recepção, cadeiras de espera para os clientes, cadeiras de manicure e pedicure e também uma de barbeiro. Por sua a tenda tem como medida 5 m².

5.2 Mapa de Risco

Como em toda empresa, Beleza em Movimento também assume riscos relevantes, é de suma importância a sua identificação, para saber evitar e se por acaso, vindo a acontecer, ter conhecimento necessário de como proceder com a situação. A categoria de risco, inclui ergonômicos, físicos, químicos, acidentes e biológicos, se classificam em pequeno, médio e grande e são identificados por cores, das quais são principais:

Verde: associados aos riscos físicos

Amarelo: associados aos riscos ergonômicos.

Azul: associados aos riscos de acidentes.

Marrom: associados aos riscos orgânicos

Vermelho: associados aos riscos químicos

Na empresa, o risco com maior probabilidade de ocorrer é atribuído ao risco químico, identificado através da cor vermelho. Atrelado as questões de manipulação dos diversos produtos utilizados nas atividades de coloração, descoloração, alisamentos, esmaltação, depilação e limpeza de pele.

5.3 Capacidade de Atendimento

A capacidade produtiva é de aproximadamente 400 a 420 serviços por mês entre cortes, unhas, massagens, etc. Conforme o funcionamento no horário previsto, tal perspectiva corresponde a uma média de 15 a 20 serviços por dia. O Cenário apresentado acima corresponde a uma previsão da capacidade total do salão no período mensal, arrecadando o valor de R\$ 24.677,24 podendo alterar com a demanda específica de cada serviço oferecido pelos profissionais.

5.3.1 Fluxograma de Atendimento

O atendimento do salão móvel Beleza em Movimento será realizado tanto por hora marcada quanto por ordem de chegada. Nos locais públicos, o atendimento seguirá a ordem de chegada para a realização dos procedimentos. Na recepção, será feito o primeiro atendimento para coletar informações e verificar quais procedimentos o cliente deseja realizar. Caso tenha hora marcada, o cliente será encaminhado para uma das profissionais disponíveis. Se não houver hora marcada e todos os profissionais estiverem ocupados, será realizado um pré-atendimento com um auxiliar, para preparar e adiantar o procedimento, evitando que o cliente espere por muito tempo. Durante o atendimento pelos profissionais, o cliente será bem recebido, com qualidade e agilidade. Ofereceremos café e água. Ao término do procedimento, o cliente será encaminhado novamente para a recepção, onde poderá realizar o pagamento e finalizar o atendimento. Se o atendimento ocorrer em uma data especial e comemorativa, o cliente receberá um mimo. Caso seja um cliente fidelidade, receberá um ponto no cartão fidelidade. Quanto mais procedimentos o cliente utilizar, mais pontos ganhará. Nosso foco é garantir que o cliente se sinta à vontade e satisfeito.

6 Plano Financeiro

6.1 Investimento Total

O valor total atribuído foi de R\$ 190.000,00, a tabela de fontes de recursos contém a quantidade de capital necessário para investir na empresa. O valor foi distribuído em capital emprestado, sendo 190.000,00 respectivamente, concedido pelo BNDES, com parcelas de R\$ 5.454,08, em 48 vezes, a uma taxa de 1,46% a.m., sobre o valor do financiamento.

6.2 Estimativa dos custos de comercialização

De acordo com o faturamento anual, a empresa se caracteriza como média empresa. Se enquadra na tributação do Simples Nacional, sendo descontado a alíquota de 13,50% sobre a receita anual, totalizando o valor de R\$ 29.988,17 de impostos.

O simples nacional abrange os seguintes impostos:

IRPJ: Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas.

CSLL: Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.

PIS: Programas de Integração Social.

COFINS: Contribuição para Financiamento da Seguridade.

INSS: Instituto Nacional do Seguro Social.

IPI: Imposto sobre Produtos Industrializados.

ISS: Imposto sobre Serviços de qualquer Natureza

6.3 Estimativa dos custos com Mão de Obra

Nesta tabela, foram calculados os salários de funcionários CLT (Consolidação das Leis Trabalhistas), o pró-labore dos sócios, resultando nos valores de R\$ 2.300,00 e R\$ 8.000,00.

6.4 Estimativa do Custo com Depreciação

A depreciação corresponde a perda de valor que certos utensílios sofrem devido ao uso ou desgaste natural. Os itens da empresa a serem depreciados correspondem aos móveis, equipamentos e utensílios. Na tabela é possível verificar a vida útil desses

ativos em anos e o valor de sua depreciação anual, o valor total da depreciação anual é de R\$ 3.103,11.

6.5 Estimativa dos Custos Fixos Mensal

Custo fixo refere-se a todos os valores constantes, que independente da venda dos serviços prestados terão que ser arcados mensalmente. Segundo os cálculos a empresa tem um custo fixo mensal de R\$ 24.677,24 e anual R\$ 296.126,88.

6.6 Demonstrativo de resultados

Com o demonstrativo de resultado dos serviços é possível obter o quantitativo anual da empresa, prevendo se ela terá lucro ou prejuízo. O Beleza em Movimento baseou-se nas tabelas anteriores para efetuar os cálculos e resultou em lucro líquido de R\$ 55.196,10 no ano.

6.7 Indicadores de viabilidade

Para esta análise o Beleza em Movimento utilizou alguns indicadores que comprovam que o negócio é viável, sendo eles a lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno de investimentos.

6.8 Lucratividade

Este indicador está relacionado aos serviços da empresa e a posiciona em relação a sua competitividade. Quanto maior a lucratividade, mais chances ela tem de investir e se tornar competitiva. O Beleza em Movimento possui a lucratividade de 14%.

6.9 Rentabilidade

Este indicador mede o retorno do investimento da empresa para sócios, que é um indicador da atratividade dos negócios. Neste tópico, a empresa gerou uma rentabilidade de 30%.

6.10 Retorno do Investimento

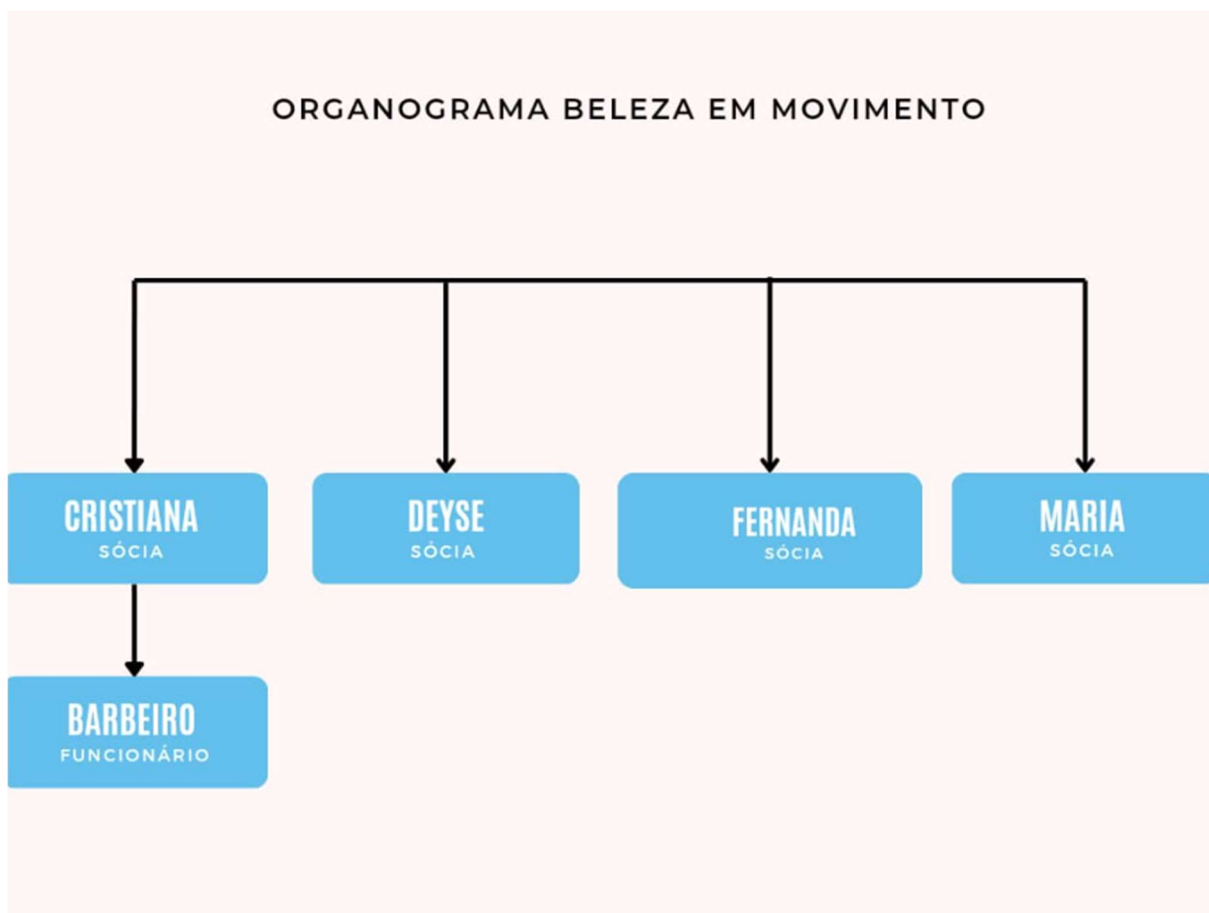
Este indicador também mede atratividade, assim como o anterior e demonstra o tempo necessário para que os sócios proprietários recuperem o que investiram na empresa. O prazo de retorno do Beleza em Movimento é de 3 anos.

6.11 Comparativo de Lucratividade

O Beleza em Movimento, possui uma média de lucro anual de 14%, o que lhe garante uma colocação positiva dentro do quadro financeiro, em relação aos demais salões, cuja lucratividade, estima-se uma média entre 9% a 25%.

7 Referência de Apêndice

Apêndice 1





Análise Swot



Força

- Atendimento em locais estratégicos
- Profissionais multifuncionais
- Horário de funcionamento diferenciado
- Facilidade de acesso



Fraqueza

- Espaço reduzido
- Vulnerabilidade climática (tenda)



Oportunidade

- Demanda
- Parceria com fornecedores
- Conveniência e conforto
- Praticidade



Ameaça

- Concorrência
- Segurança Pública
- Indisponibilidade eventual de estacionamento para clientes

APÊNDICE 3



PROMOÇÃO
Faça pé e mão e
ganhe decoração

Por apenas
R\$ 50,00

Venha conhecer nossos serviços
@Beleza_movimento



Promoção

Spa Day
R\$ 150,00

- + Massagem facial;
- + Massagem relaxante;
- + Spa dos pés.

Agende seu horário:
☎ (11)952211807
@Beleza_movimento



COMBO EM
PROMOÇÃO

SOBRANCELHA COM
HENNA - PÉ E MÃO

R\$ 95,00

AGENDE SEU HORÁRIO
☎ (11)95221-1807
@Beleza_movimento



Combo
especial

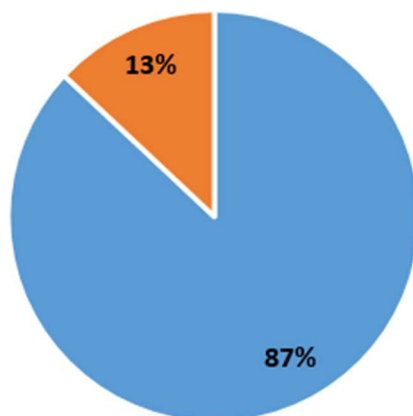
HIDRATAÇÃO +
ESCOVA + CORTE

RS 100,00

Marque seu horário
☎ (11)95221-1807
@Beleza_movimento

APÊNDICE 4

Pesquisa de Mercado

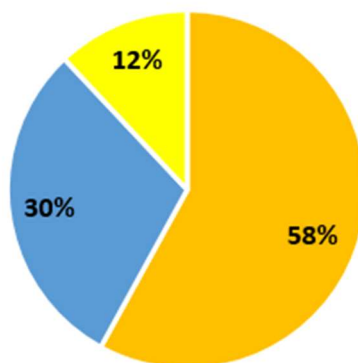


■ Importância do autocuidado - sim

■ Importância do autocuidado - não

APÊNDICE 5

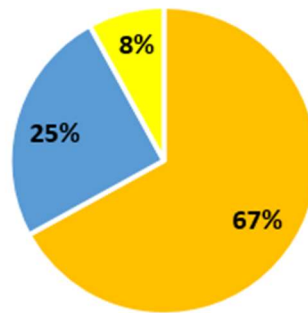
Pesquisa de Mercado



- Atendimento na segundas-feira - sim
- Atendimento na segundas-feira - não
- Indecisos

APÊNDICE 6

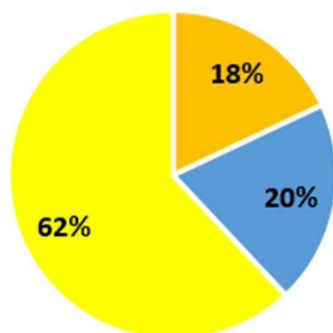
Pesquisa de Mercado



- Frequência de ida ao salão - 1 vez por semana
- Frequência de ida ao salão - 2 vezes por mês
- Eventualmente

APÊNDICE 7

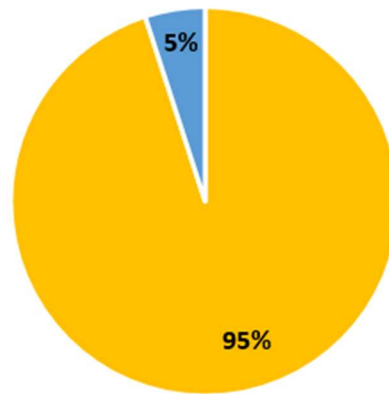
Pesquisa de Mercado



- Serviços mais procurados - corte e coloração
- Serviços mais procurados - sobrancelha e depilação
- Serviços mais procurados - escova, sobrancelha e manicure

APÊNDICE 8

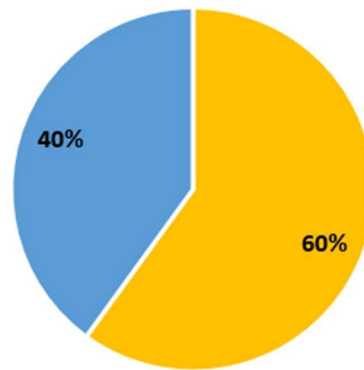
Pesquisa de Mercado



■ Aprovação da empresa - sim ■ Aprovaãoda empresa - não ■

APÊNDICE 9

Pesquisa de Mercado



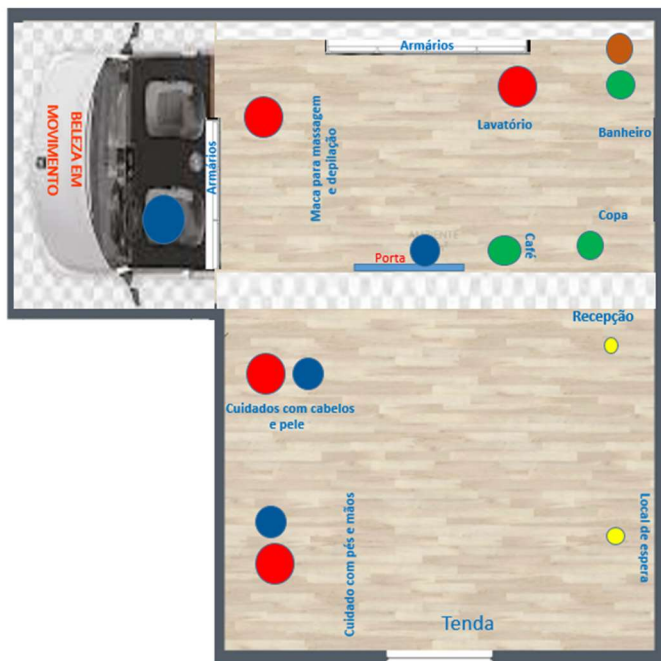
■ Investimento \$ 50,00 a \$150,00 ■ Investimento acima de \$ 150,00 ■

APÊNDICE 10



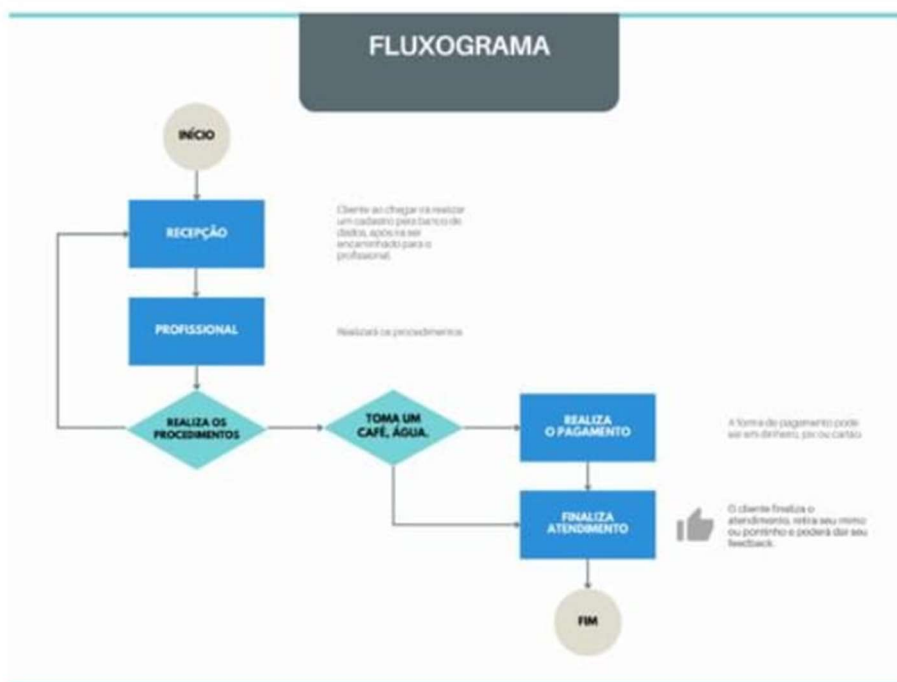
APÊNDICE 11

- | GRUPOS DE RISCO | CLASSIFICAÇÃO DE RISCO |
|--|--|
| ● RISCO ERGONÔMICO | ● PEQUENO |
| ● RISCO DE ACIDENTES | ● MÉDIO |
| ● RISCO BIOLÓGICO | ● GRANDE |
| ● RISCO QUÍMICO | |
| ● RISCO FÍSICO | |



APÊNDICE 12

Atendimento



APÊNDICE 13

Serviço	Preço	ago/24	set/24	out/24	nov/24	dez/24	jan/25	fev/25	mar/25	abr/25	mai/25	jun/25	ju/25	ago/25	SERVIÇO
MÃO	R\$ 30,00	20	18	35	38	65	15	18	21	36	52	39	25	33	415
PÉ	R\$ 35,00	15	18	21	24	40	9	12	11	12	25	14	18	13	232
ESMALTAÇÃO	R\$ 15,00	6	5	8	7	15	8	5	3	7	10	12	8	9	103
DECORAÇÃO UNHA	R\$ 7,00	5	4	7	5	8	6	8	7	6	9	8	5	4	82
MÃO+PÉ	R\$ 50,00	25	31	26	24	48	19	23	26	31	42	40	26	32	393
ESCOVA MODELADA	R\$ 45,00	80	82	78	75	88	65	70	68	63	79	75	64	60	947
DESIGN SOBRANCELHA	R\$ 40,00	60	55	43	51	69	48	57	51	49	58	61	54	51	707
DESIGN SOBRANCELHA+HENNA	R\$ 55,00	83	78	64	58	81	53	61	65	62	80	75	70	66	896
MASSAGEM QUICK 30 MINUTOS	R\$ 70,00	6	8	5	4	6	5	7	9	5	10	12	7	7	91
MASSAGEM QUICK 15 MINUTOS	R\$ 45,00	8	7	6	9	8	7	5	7	8	14	12	8	9	108
SPA DOS PÉS SIMPLES	R\$ 100,00	9	11	9	10	12	8	11	9	11	18	15	9	12	144
SPA DOS PÉS TRATAMENTO	R\$ 110,00	9	6	8	11	15	8	7	8	9	15	11	10	7	124
LIMPEZA DE PELE	R\$ 80,00	14	15	13	17	22	10	11	17	15	25	27	21	17	224
BARBA SIMPLES	R\$ 30,00	25	26	24	18	23	18	23	28	32	33	35	28	39	352
BARBA +PIGMENTAÇÃO	R\$ 60,00	28	29	27	21	25	21	24	23	29	28	31	26	43	355
CORTE MASCULINO	R\$ 40,00	65	63	78	81	86	79	65	90	93	87	95	91	105	1078
DEPILAÇÃO AXILA	R\$ 25,00	23	25	28	26	32	18	22	29	25	32	36	31	23	350
DEPILAÇÃO ROSTO	R\$ 35,00	11	13	15	13	16	9	11	13	10	16	12	14	13	166
DEPILAÇÃO BUÇO	R\$ 25,00	15	22	19	17	32	12	16	15	14	20	25	17	16	240
DEPILAÇÃO PERNA	R\$ 50,00	5	6	7	6	11	4	4	5	6	8	6	4	5	77
DEPILAÇÃO 1/2 PERNA	R\$ 30,00	8	9	11	13	12	10	11	9	9	16	7	8	9	132
DEPILAÇÃO ÍNTIMA	R\$ 90,00	12	15	18	21	25	14	16	18	13	15	27	17	15	226
DEPILAÇÃO COMPLETA	R\$ 150,00	8	12	15	21	32	23	18	17	19	25	35	22	19	266
TOTAL															7708

APÊNDICE 14

CUSTOS FIXOS MENSAIS		
COMBUSTÍVEL	R\$	1.560,00
ÁGUA	R\$	300,00
ENERGIA ELÉTRICA	R\$	150,00
INTERNET	R\$	85,00
LICENÇA PREFEITURA	R\$	270,83
SEGURO EMPRESA	R\$	120,00
SEGURO CARRO	R\$	395,00
IPVA	R\$	670,00
MANUTENÇÃO DA VAN	R\$	900,00
SALÁRIO FUNCIONÁRIO	R\$	2.300,00
PRÓ LABORE	R\$	8.000,00
ACESSORIA CONTÁBIL	R\$	80,00
PARCELA BNDES	R\$	5.454,08
DEPRECIÇÃO	R\$	3.103,11
MATERIAL DE CONSUMO	R\$	1.289,22
TOTAL	R\$	24.677,24
CUSTO FIXO ANUAL		
Custo Fixo mensal	R\$	24.677,24
Quantidade de meses		12
Total	R\$	296.126,88

APÊNDICE 15

TABELA SIMPLES NACIONAL		
Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do
Até R\$ 180.000,00	6%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	11,20%	R\$ 9.360,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	13,50%	R\$ 17.640,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	16%	R\$ 35.640,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	21%	R\$ 125.640,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 648.000,00

APÊNDICE 16

EMPRÉSTIMO BNDES		
VALOR EMPRESTADO	R\$ 190.000,00	
Nº PARCELAS	48	
TAXA DE JUROS	1.46%	
VALOR DE PARCELA	R\$ 5.454,08	
TOTAL A PAGAR	R\$ 344.468,16	

APÊNDICE 17

EQUIPAMENTOS		
VAN MERCEDES-BENZ S PRINTER 2013	1	R\$ 120.000,00
CUSTOMIZAÇÃO	1	R\$ 45.000,00
SECADOR DE CABELO	2	R\$ 819,80
CHAPINHA	2	R\$ 684,00
BABY LISS	1	R\$ 320,00
ESTUFA ESTERELIZADOR	1	R\$ 370,00
PANELA DE CERA	1	R\$ 181,33
HIDROMASSAGEADOR PARA PÉS	2	R\$ 695,00
NOTEBOOK	1	R\$ 3.500,00
MAQUINA DE BARBEAR	2	R\$ 298,00
MÓVEIS		
TENDA REFORÇADA	1	R\$ 1.625,00
CADEIRA PLÁSTICO	12	R\$ 532,53
ESPELHO 60CM	2	R\$ 247,52
CADEIRA DE MASSAGEM	1	R\$ 650,00
MACA	1	R\$ 1.200,00
CADEIRA BARBEARIA	1	R\$ 899,99
CARRINHO ORGANIZADOR	5	R\$ 731,95
ESTANTE INDUSTRIAL KIT	1	R\$ 560,00
CADEIRA MANICURE KIT	4	R\$ 1.568,00
UTENSÍLIOS		
ALICATE+ESPÁTULA+PALITO INOX	30	R\$ 850,00
NAVALHAS DE AÇO	2	R\$ 60,00
TESOURA KIT 3	3	R\$ 209,70
TOALHAS	100	R\$ 632,00
ESCOVAS DE CABELO (kit 3)	3	R\$ 365,37
PRESILHAS DE CABELO (kit 60)	3	R\$ 116,40
PRESILHAS BICO DE CABELO (kit 36)	4	R\$ 78,00
PINÇAS (KIT 3)	15	R\$ 510,00
GARRAFAS BOTIJÃO 12L	2	R\$ 232,00
PINÇEIS (KIT 12)	1	R\$ 72,00
LAMINAS KIT 1000PÇ	1	R\$ 137,00
PRODUTOS		
EXTENSÃO FIO	1	R\$ 29,66
ESMALTES (KIT 30)	2	R\$ 300,58
LIXA (KIT 100)	8	R\$ 111,60
LIXA PARA OS PÉS (KIT 50)	8	R\$ 158,32
ALGODÃO 500G	10	R\$ 199,90
AMOLECEDOR DE CUTILIA 1L	5	R\$ 144,50

APÊNDICE 18

DEPRECIÇÃO 5 ANOS	
OBJETO	VALOR
TENDA	R\$ 1.625,00
MACA	R\$ 900,00
CADEIRA DE MANICURE	R\$ 1.568,00
ALICATE	R\$ 699,00
PALITO INOX	R\$ 699,00
ESPÁTULA	R\$ 699,00
TESOURA	R\$ 209,70
NAVALHA AÇO	R\$ 60,00
CARRO CUSTOMIZADO	R\$ 165.000,00
SECADOR	R\$ 819,00
CHAPINHA	R\$ 684,00
BABYLISS	R\$ 320,00
NOTEBOOK	R\$ 3.500,00
TOTAL	R\$ 176.782,70
DEPRECIÇÃO 2 ANOS	
ESTUFA	R\$ 370,00
HIDROMASSAGEADOR	R\$ 695,00
MAQUINA DE BARBEAR	R\$ 298,00
PRESILHAS	R\$ 194,40
TOALHAS	R\$ 632,00
TOTAL	R\$ 2.189,40
DEPRECIÇÃO 3 ANOS	
CADEIRAS PLASTICAS	R\$ 532,00
CARRINHO ORGANIZADOR	R\$ 731,95
PINÇA	R\$ 510,00
PINCEIS	R\$ 72,00
TOTAL	R\$ 1.845,95
DEPRECIÇÃO 10 ANOS	
CADEIRA DE BARBEAR	899
ESTANTE	560
ESPELHO	247,52
TOTAL	1706,52

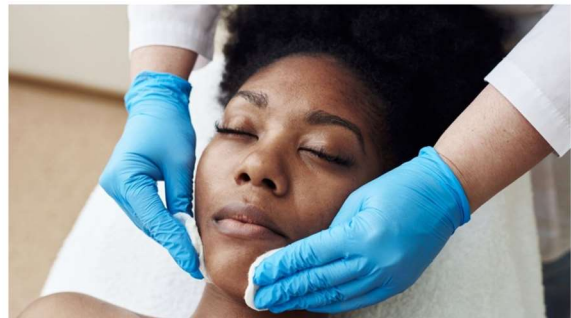
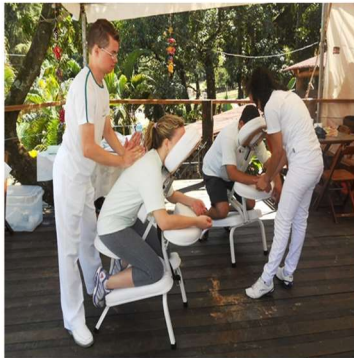
APÊNDICE 19

ESTOQUE TRIMESTRAL		
MATERIAL	QUANTIDADE TOTAL	PREÇO
ESMALTES (KIT 30)	2	R\$ 300,58
AMOLAR ALICATE	30	R\$ 210,00
PALITOS DESCARTÁVEIS (KIT500)	3	R\$ 65,97
LAMINA (KIT 1000PÇ)	1	R\$ 137,00
AMOLAR TESOURA	9	R\$ 90,00
ADESIVO UNHA (KIT 60)	2	R\$ 39,98
SAIS PARA OS PÉS 1K	3	R\$ 69,00
CERA 1K	2	R\$ 92,00
CERA 1K	2	R\$ 92,00
CREME ESFOLIANTE PARA OS PÉS	3	R\$ 75,54
CREME HIDRATANTE PARA AS MÃOS	3	R\$ 75,54
FIXADOR SPRAY (KIT5)	1	R\$ 80,91
SHAMPOO 5L	2	R\$ 180,00
CREME CAPILAR HIDRATAÇÃO 2L	4	R\$ 87,60
HENNA KIT COMPLETO	3	R\$ 151,77
AMOLAR PINÇA	15	R\$ 100,00
KIT BARBA COND.+SHAM	2	R\$ 195,80
CERA MODELADORA	3	R\$ 73,80
GEL FOX PARA BARBEAR 1L	2	R\$ 180,00
PIGMENTAÇÃO(KIT 2UN. 100ML)	3	R\$ 96,90
KIT BARBA COND.+SHAM	2	R\$ 195,80
CERA MODELADORA	3	R\$ 73,80
GEL FOX PARA BARBEAR 1L	2	R\$ 180,00
PIGMENTAÇÃO(KIT 2UN. 100ML)	3	R\$ 96,90
ARGILA (KIT)	2	R\$ 108,60
PINCEL (KIT 12)	1	R\$ 24,90
LIXA (KIT 100)	8	R\$ 111,60
LIXA PARA OS PÉS (KIT 50)	8	R\$ 158,32
ALGODÃO 500G	10	R\$ 199,90
PALITOS DESCARTÁVEIS (KIT500)	3	R\$ 65,97
LINHA 1500 MTS	2	R\$ 25,00
LUVA DESCARTÁVEL	3	R\$ 112,50
FREE LANCER	1	R\$ 120,00
Total	143	R\$ 3.867,68

APÊNDICE 20

DRE	RS
FATURAMENTO	R\$ 383.294,00
(-) SIMPLES NACIONAL	R\$ 29.988,17
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 351.322,98
(-) CUSTOS FIXOS	R\$ 296.126,88
(=) LUCRO LÍQUIDO	R\$ 55.196,10
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	351.322,98
VIA BILIDADE DE NEGÓCIO	
LUCRATIVIDADE	14%
RENTABILIDADE	30%
RETORNO DO INVESTIMENTO - ANOS	3
COMPARATIVO DE MERCADO	
9% a 25%	

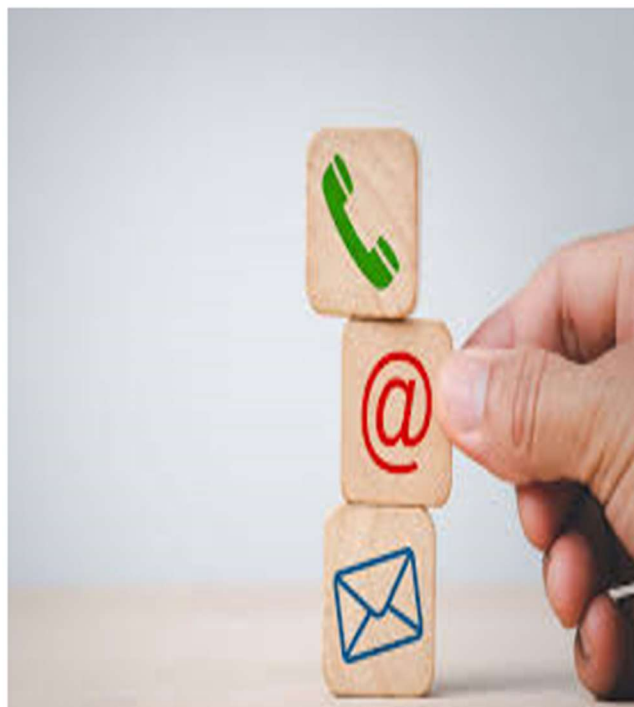
APÊNDICE 21



APÊNDICE 22

TABELA DE SERVIÇOS	
SERVIÇOS	PREÇO
MÃO	R\$ 30,00
PÉ	R\$ 35,00
ESMALTAÇÃO	R\$ 15,00
DECORAÇÃO UNHA	R\$ 7,00
MÃO+PÉ	R\$ 50,00
ESCOVA MODELADA	R\$ 45,00
DESIGN SOBRANCELHA	R\$ 40,00
DESIGN SOBRANCELHA+HENNA	R\$ 55,00
MASSAGEM QUICK 30 MINUTOS	R\$ 70,00
MASSAGEM QUICK 15 MINUTOS	R\$ 45,00
SPA DOS PÉS SIMPLES	R\$ 100,00
SPA DOS PÉS TRATAMENTO	R\$ 110,00
LIMPEZA DE PELE	R\$ 80,00
BARBA SIMPLES	R\$ 30,00
BARBA +PIGMENTAÇÃO	R\$ 60,00
CORTE MASCULINO	R\$ 40,00
DEPILAÇÃO AXILA	R\$ 25,00
DEPILAÇÃO ROSTO	R\$ 35,00
DEPILAÇÃO BUÇO	R\$ 25,00
DEPILAÇÃO PERNA	R\$ 50,00
DEPILAÇÃO 1/2 PERNA	R\$ 30,00
DEPILAÇÃO ÍNTIMA	R\$ 90,00
DEPILAÇÃO COMPLETA	R\$ 150,00

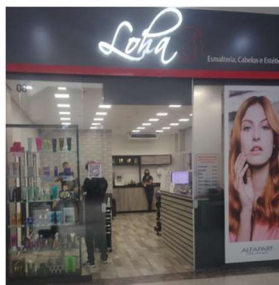
APÊNDICE 23



APÉNDICE 24



APÊNDICE 25



Salão de beleza Loha
Shopping Galeria Osasco



Clínica Estética Virtuosa
Rua Salem Bechara – Centro



- Alguns serviços prestados são: depilação a laser , limpeza de pele, corte , drenagem linfática , tratamento para celulite e estrias , corte de cabelo, design de sobrancelha, massagem relaxante.

Beleza em movimento Indo até você!



LARANJA

Otimismo, emoção, entusiasmo, originalidade e liberdade.

AZUL

Sucesso, poder, segurança, confiança e objetivo.

AMARELO

Positividade, curiosidade, felicidade, criatividade e clareza.

APÊNDICE 28



8 Conclusão

O desenvolvimento deste trabalho teve como principal finalidade expor o plano de negócio da empresa Beleza em Movimento. Um estabelecimento que opera no setor da beleza, que propicia serviços voltados para elevação e valorização da autoestima das pessoas. Para comprovar a viabilidade do negócio, foram realizadas diversas pesquisas, tanto online quanto presenciais. Além disso, o estudo incluiu a elaboração do sumário, plano operacional, plano de marketing, plano financeiro, entre outros processos essenciais para a abertura do empreendimento. Conclui-se que a empresa Beleza em Movimento é uma organização viável, com boa aceitação no mercado.

9 Referências

Mídias Digitais

[ABIHPEC – Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos](#)

[Site: abihpec.org.br](#)

Sebrae

Site: www.sebrae.com.br

Forbes

Site: forbes.com.br

Ecommerce na Prática

Site: ecommercenapratica.com

Revista Veja