

JOANA FERRAZ BRITO
JOÃO VITOR ARRUDA DOS SANTOS
NATIELLY COSTA RAMOS
PAOLA SOUZA DA CRUZ RICARDO

PLANO DE NEGÓCIOS: BLACK DRAGON STUDIO

Plano de Negócios apresentado como Trabalho de Conclusão de Curso na Escola Técnica de Cubatão, no Curso de Técnico em Contabilidade, como exigência parcial para obtenção do título de Técnico em Contabilidade

Orientador 1: Professor Especialista Wanderson Ferreira e Silva Barrada

Orientador 2: Professor Especialista Claudio Francisco de Almeida

Cubatão

2024

RESUMO

O presente plano negócios possui como foco analisar a viabilidade, da criação da empresa de tatuagens Black Dragon Studio, mediante as etapas do plano de negócios sendo eles respectivamente, sumário executivo, análise de mercado, plano de marketing, plano operacional e o plano financeiro, ao qual são utilizados como ferramentas importante, já que ao se preencher todas as partes, podemos concluir se seria possível abrir a empresa de tatuagem. Um ponto de destaque da empresa são os traços únicos visto que, na região não existem outras empresas com a mesma disponibilidade de serviços oferecidos aos clientes, além de que a presente empresa é a única que se dispõe a fazer o traço fine line de tatuagem. Além de que o estúdio de tatuagem possui como missão cativar os clientes por intermédio das tatuagens, já que será uma forma de registrar algo importante em sua própria pele. Ao qual será possível analisar a viabilidade ao fim do plano financeiro.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

| | |
|--|----|
| Figura 1 - Faixa etária dos respondentes..... | 8 |
| Figura 2 - Gênero..... | 8 |
| Figura 3 - Cidade onde reside..... | 9 |
| Figura 4 - Ocupação atual..... | 9 |
| Figura 5 - Vontade de fazer alguma tatuagem..... | 10 |
| Figura 6 - Possui alguma tatuagem..... | 10 |
| Figura 7 - Frequência com que faz novas tatuagens..... | 11 |
| Figura 8 - Motivação para fazer tatuagem..... | 11 |
| Figura 9 - Valor que se dispõe a gastar em uma tatuagem..... | 12 |
| Figura 10 - Fatores de influência para a escolha de um estúdio de tatuagem..... | 13 |
| Figura 11 - Onde costuma procurar estúdios de tatuagem..... | 13 |
| Figura 12 - Preferência por agendar sessões de forma online ou presencial..... | 14 |
| Figura 13 - O que mais valoriza em um tatuador..... | 15 |
| Figura 14 - O que espera ao visitar um estúdio de tatuagem..... | 15 |
| Figura 15 - Quais serviços adicionais gostaria de encontrar em um estúdio de tatuagem..... | 16 |
| Figura 16 - Interesse em eventos, workshops ou promoções organizadas pelo estúdio..... | 16 |
| Figura 17 - Quantidade de quilômetros percorrido para fazer tatuagem..... | 17 |

Sumário

| | |
|--|----|
| 1 SUMÁRIO EXECUTIVO..... | 5 |
| 2 ANÁLISE DE MERCADO..... | 6 |
| 2.1 Estudo dos clientes..... | 7 |
| 2.2 Estudo dos concorrentes..... | 17 |
| 2.3 Estudo dos fornecedores..... | 19 |
| 3 PLANO DE MARKETING..... | 22 |
| 3.1 Descrição dos principais produtos e serviços..... | 22 |
| 3.2 Preço..... | 22 |
| 3.3 Estratégias promocionais..... | 23 |
| 3.4 Estrutura de comercialização..... | 24 |
| 3.5 Localização do negócio..... | 24 |
| 4 PLANO OPERACIONAL..... | 24 |
| 4.1 Layout ou arranjo físico..... | 25 |
| 4.2 Capacidade produtiva, comercial e de serviços..... | 25 |
| 4.3 Processos operacionais..... | 26 |
| 4.4 Necessidade de pessoal..... | 26 |
| 6 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA..... | 37 |
| 7 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS..... | 38 |
| REFERÊNCIAS..... | 39 |

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

Propõe-se neste trabalho, a criação de um estúdio de tatuagem na cidade de Cubatão/SP. O empreendimento tem como principal diferencial, a possibilidade de o cliente criar sua arte através de uma tela digital, entretanto, a arte poderá ser criada pelo tatuador, se o cliente assim desejar, e haverá a reprodução de artes já criadas.

Os principais clientes serão jovens entre 15 e 23 anos, sendo em sua maioria mulheres, por possuírem maior disposição a fazerem tatuagens

A empresa estará localizada no endereço: Rua das Azaléias, 431 - Vila Natal, Cubatão - SP, 11538-060. O local é será cedido à razão social JJPN tatuagens, pois o imóvel pertence a um dos sócios.

O montante de capital a ser investido: R\$ 40.000,00, com faturamento mensal de R\$,00. Espera-se obter o lucro de R\$ 11.372,29, 40% de Margem sobre Custos + Despesas), e o retorno sobre o capital investido é de 7,5 meses.

Dentre os princípios do negócio, destacam-se:

1. A produção de modelos de tatuagens que os clientes trazem como exemplo;
2. A criação de tatuagens por parte do tatuador da empresa;
3. A criação de maneira digital por meio digital por parte do cliente.

Os responsáveis pelo negócio são: Joana Ferraz Brito, João Vitor Arruda dos Santos, Natielly Costa Ramos e Paola Souza da Cruz Ricardo

O perfil de cada componente é apresentado a seguir a partir de suas competências:

1. Joana Ferraz: Profissional responsável por fazer o recebimento, a conferência, a verificação da validade e do estoque dos produtos, prestativa, dinâmica, proativo, boa comunicação, organização, trabalho em equipe e estoquista;

2. João Santos: Exatidão para cálculos, proativo, adaptável, conhecimento intermediário do pacote office, perseverante, responsável, cursos técnicos de auxiliar e assistente administrativo e atuará na área administrativa da empresa;

3. Natielly Ramos: Paciente, flexível, foco absoluto, boa comunicação, curso de auxiliar administrativa, Inglês avançado, Excel básico, conhecimento básico de desenho e atuará criando e produzindo as tatuagens, sendo a tatuadora.

4. Paola Ricardo: Proativa, organizada, trabalho em equipe, boa comunicação, inglês intermediário, experiência na área administrativa, formação superior em letras, curso técnico em logística, pacote office intermediário e atuará na área contábil da empresa

O nome fantasia da empresa será Black Dragon Studio e a razão social JJPN tatuagens o CNPJ 18.847.955/0001-44.

A missão da empresa será cativar os nossos clientes através das tatuagens, já que ao entrarem em contato conosco eles estão buscando excelência profissional, para deixarem marcados em suas peles alguma lembrança especial, uma data especial, a lembrança de alguém ou simplesmente o desenho de algo que gostam. A visão será ter um reconhecimento nacional através dos nossos traços já que eles serão a nossa marca registrada que trará visibilidade a nossa empresa, resultando no aumento da credibilidade da empresa. Os valores são:

1. Inovação, que fará com que tenhamos visibilidade no mercado nós diferenciar no mercado competitivo;
2. Trabalho em equipe, pois sabemos que isso é uma ferramenta essencial para a construção de uma empresa;
3. Confiança, passando segurança para os clientes em que escolherem os nossos serviços, para que assim eles possam retornar a nossa empresa.

O negócio definido pela empresa é do setor de prestação de serviços, a empresa inclui-se na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) número 9609206 e forma jurídica Microempresa, com enquadramento tributário Simples Nacional.

O capital social do negócio será de R\$40.000,00, com recursos próprios dos sócios.

2 ANÁLISE DE MERCADO

Foram elaborados tópicos para avaliar os clientes, fornecedores e concorrentes. No estudo de clientes, uma pesquisa que foi aberta ao público coletou informações sobre os interesses, comportamento e renda dos possíveis clientes da empresa.

Já no estudo de concorrência, foi avaliado um estúdio de tatuagem que fica localizado próximo de onde será aberto o estúdio do grupo, trazendo preço, localização e produtos/serviços oferecidos, então, após a coleta dos dados, foi feita uma análise SWOT.

No estudo de fornecedores, localizamos na internet os possíveis fornecedores, seus preços e a forma de pagamento aceitam por cada um, para ser feita uma análise posterior de preços no serviço que será prestado.

2.1 Estudo dos clientes

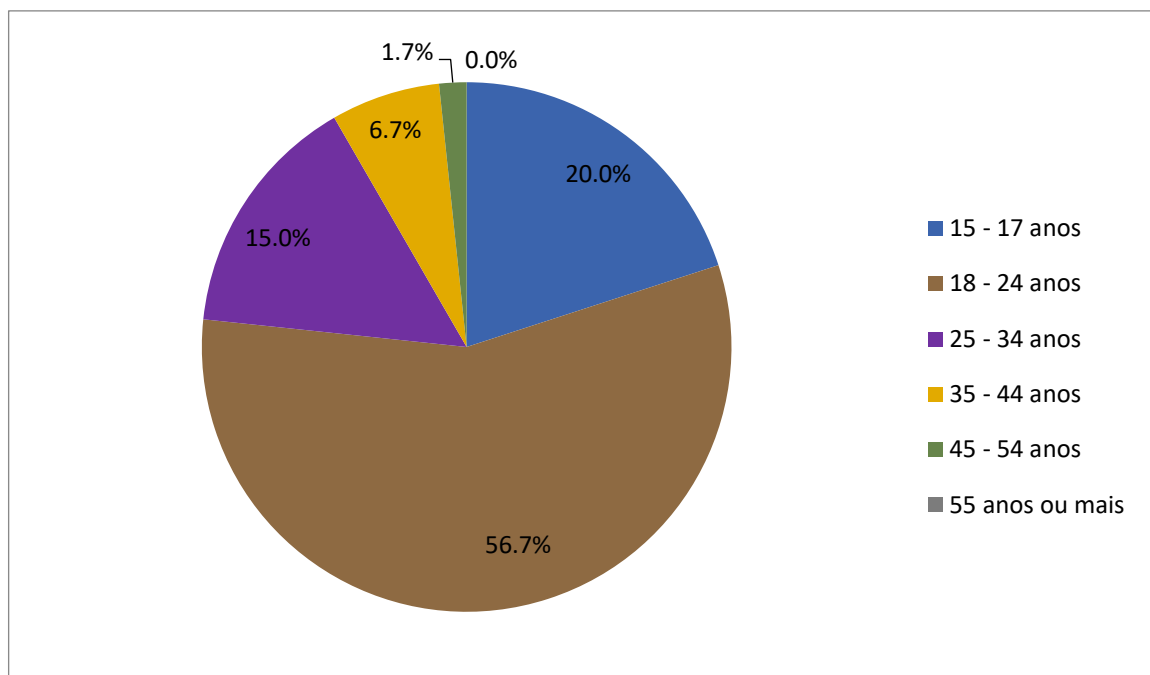
Nesta seção são identificados os perfis e detalhadas as características gerais dos clientes, seus interesses e comportamentos, o que leva essas pessoas a comprar, onde eles estão.

Foi desenvolvida uma pesquisa de estudo de clientes, onde foram formuladas perguntas direcionadas para a abertura do empreendimento de tatuagem na cidade de Cubatão.

Nessa pesquisa, foi possível notar que a maioria dos entrevistados tem entre 18 e 24 anos, são do gênero feminino, se interessam por tatuagem e trabalham em tempo integral ou são estudantes.

É importante ressaltar que mesmo que 76,7% dos perfis avaliados sejam residentes da cidade de Cubatão, onde a empresa ficará localizada, 23,3% estão dispostos a se deslocar mais de 20 km para fazer uma tatuagem.

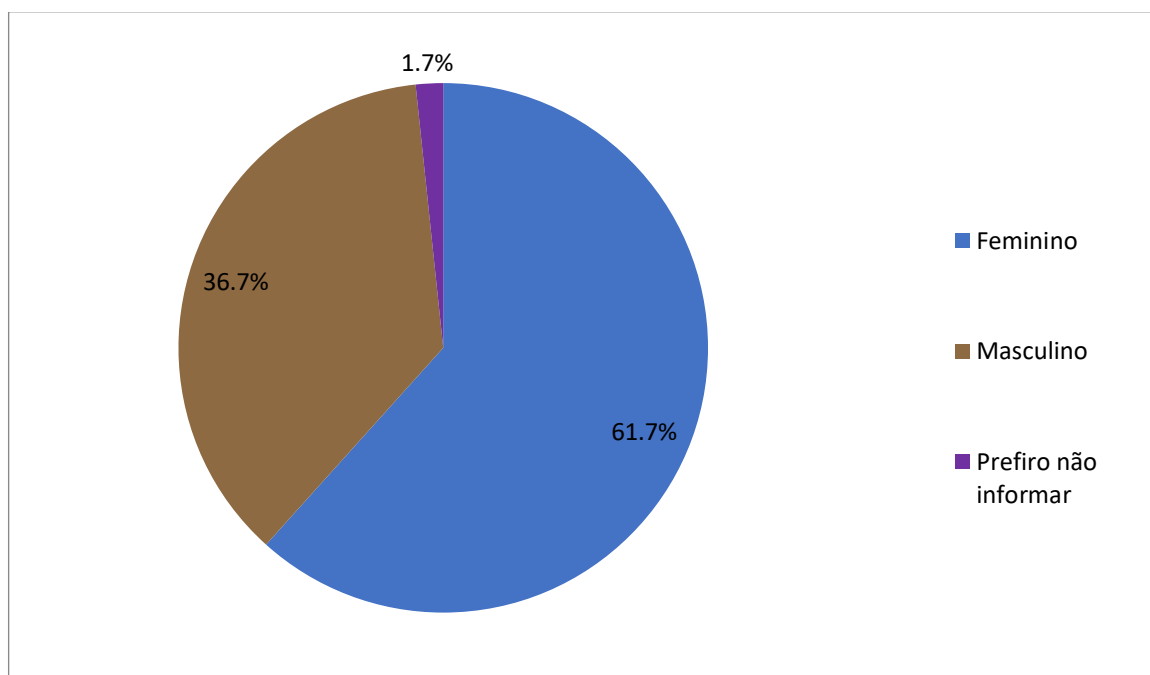
Gráfico 1 – Faixa etária dos respondentes



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme Gráfico 1, a maioria do público apresenta faixa etária entre 18 e 24 anos (56,7%), seguido de 20% de 15 a 17 anos e 15% entre 25 e 34 anos, o que evidencia o público-alvo do estúdio de tatuagem.

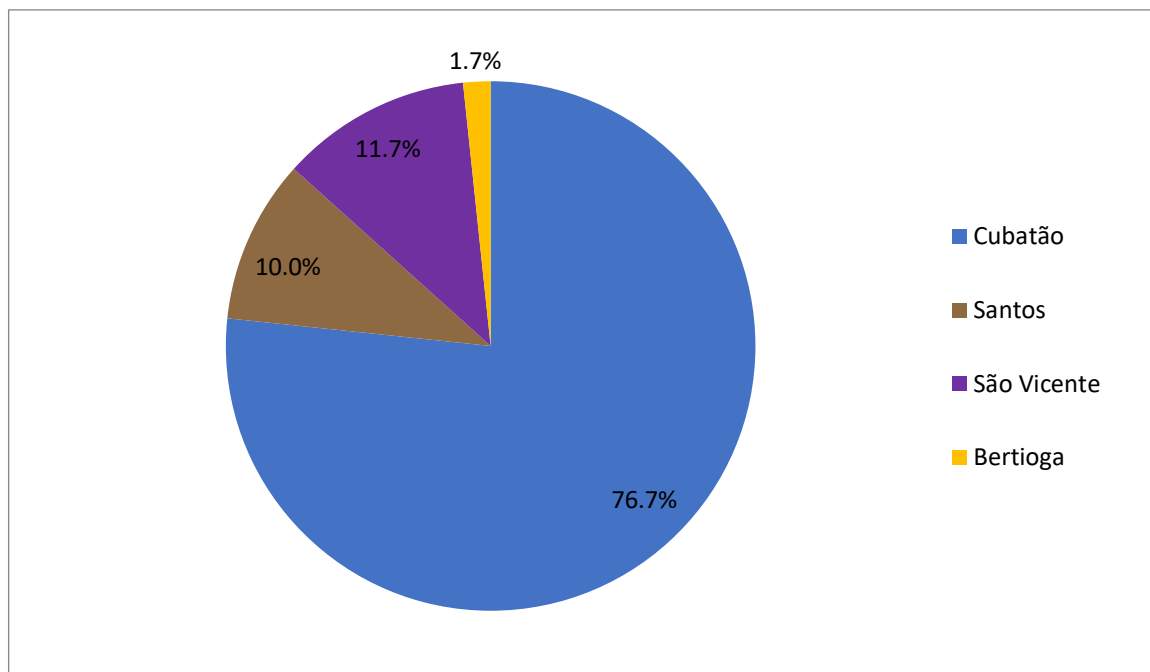
Gráfico 2: Gênero



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme o Gráfico 2, a maioria do público-alvo são do gênero feminino (61,7%), o segundo maior público-alvo é do gênero masculino (36,7%), e 1,7% não quiseram informar seu gênero.

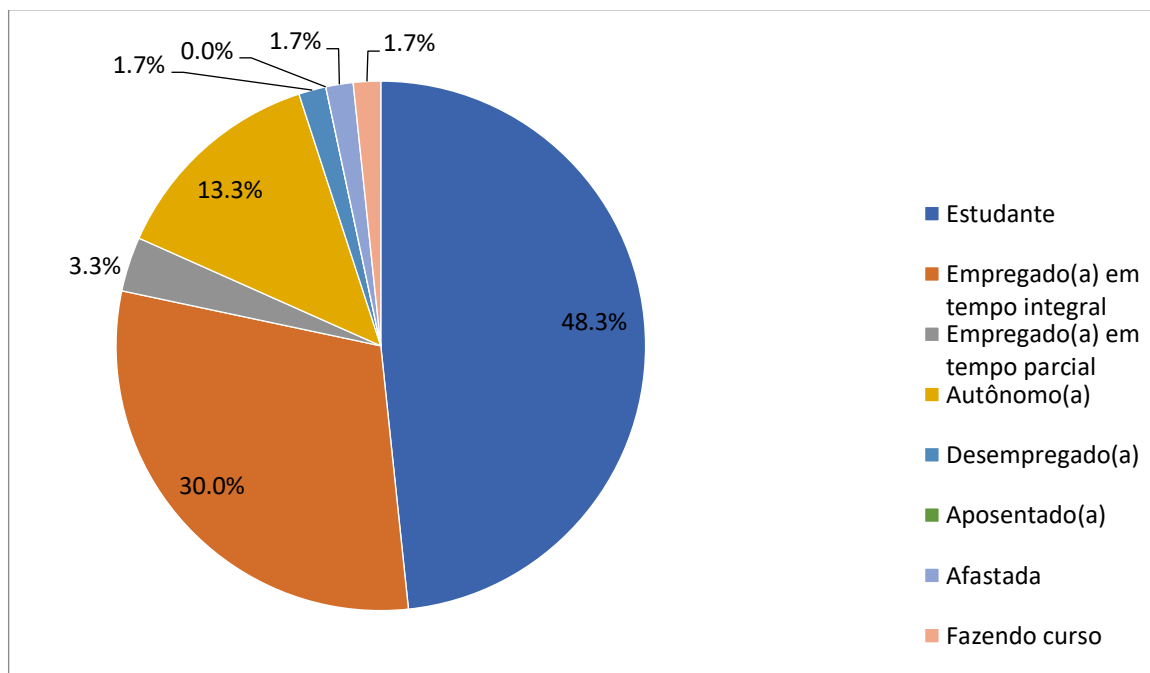
Gráfico 3: Cidade onde reside



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme o gráfico 3, a maioria do público reside em Cubatão (76,7%), o segundo lugar que tem mais público é em São Vicente (11,7%).

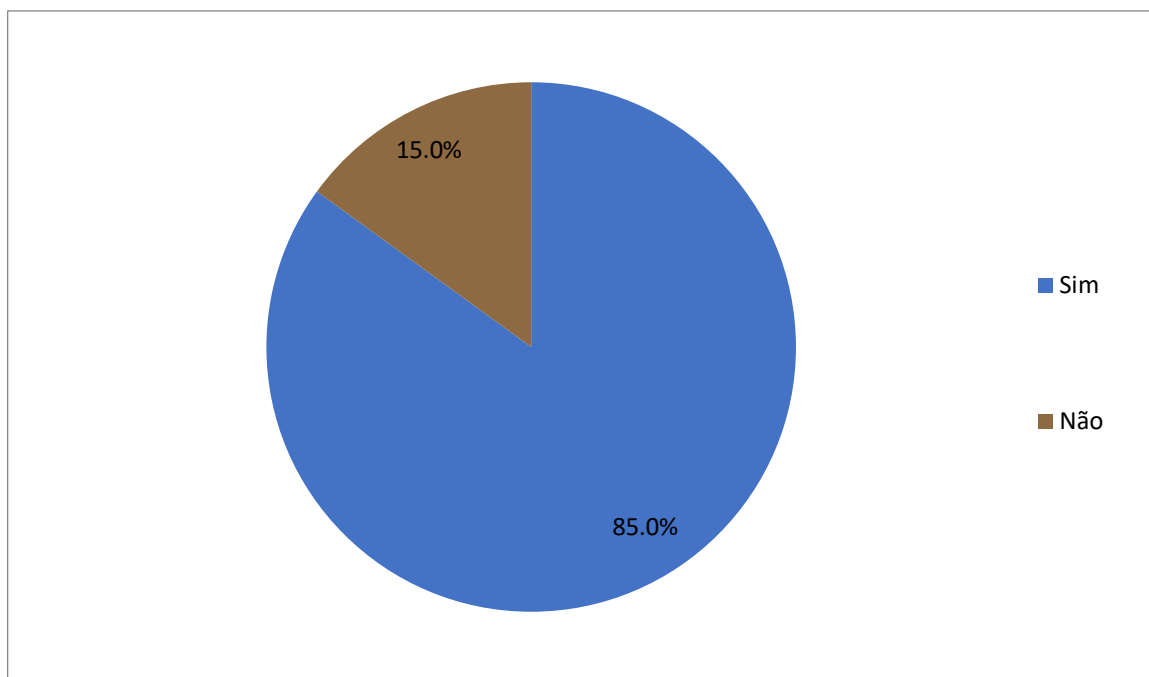
Gráfico 4: Ocupação atual



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme o gráfico 4 que foi perguntado qual era a ocupação atual dos entrevistados, a maioria do público respondeu que são estudantes (48,3%), a segunda maior opção respondida foi que são empregados em tempo integral (30,0%).

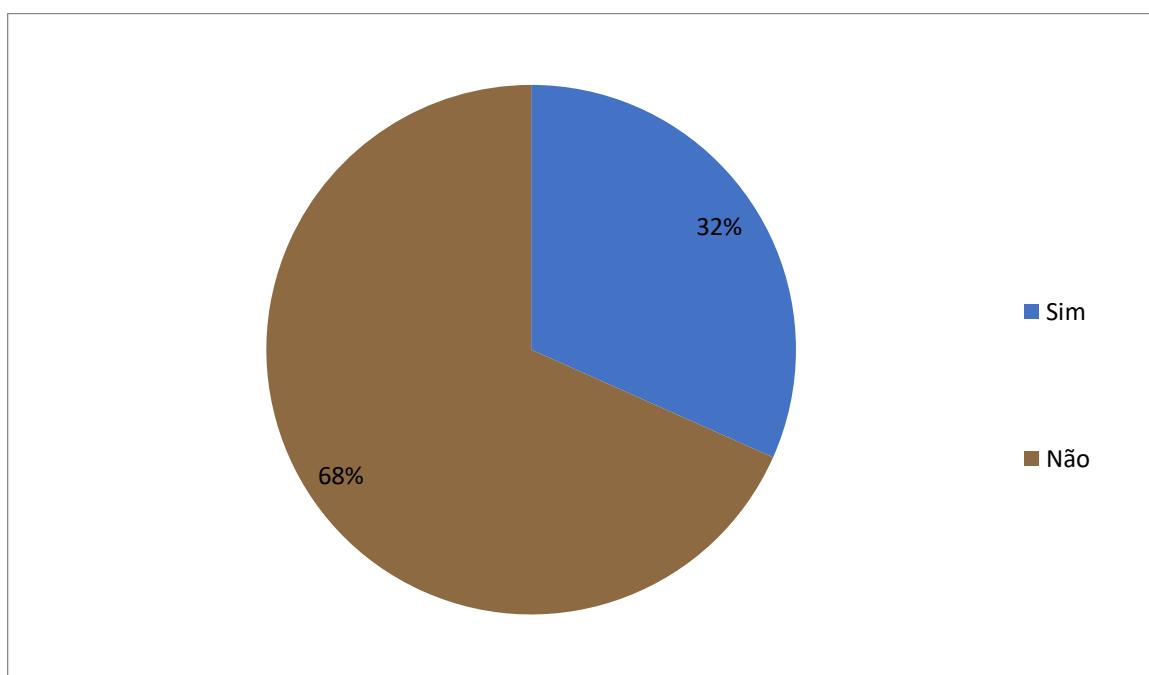
Gráfico 5: Vontade de fazer alguma tatuagem



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme o gráfico 5, 85,0% das pessoas entrevistadas tem vontade de fazer tatuagem, 15,0% das pessoas responderam que não tem vontade de fazer tatuagem.

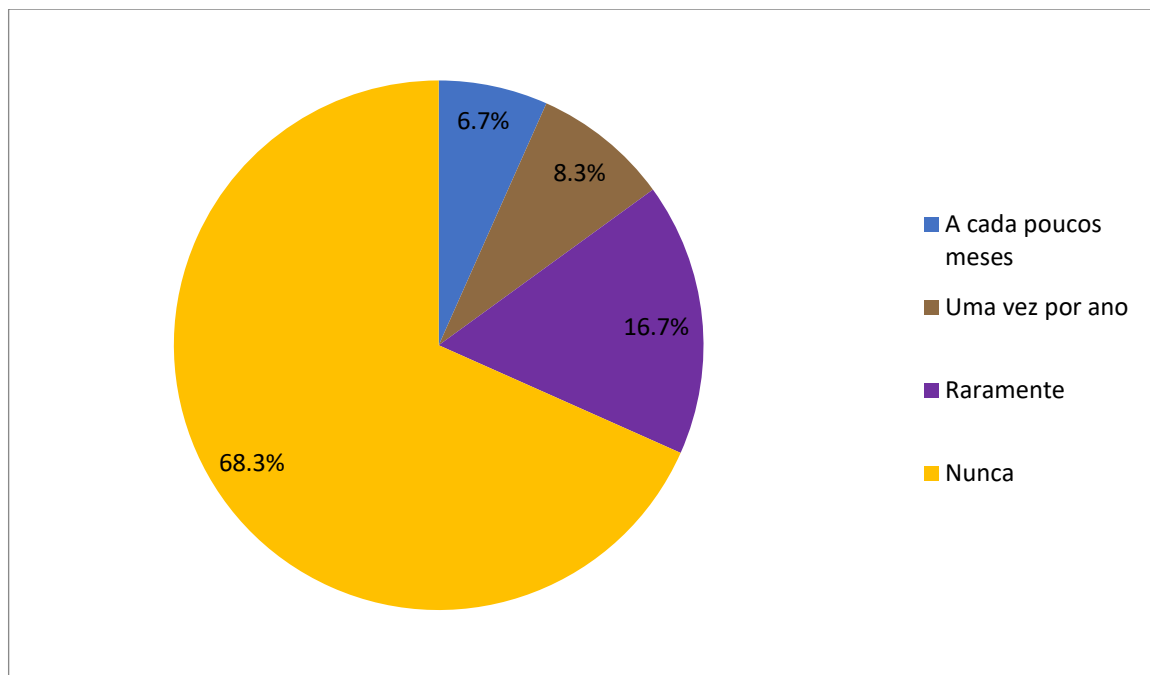
Gráfico 6: Possui alguma tatuagem



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme o gráfico 6, 68% das pessoas entrevistadas responderam que não possui nenhuma tatuagem, porém 32% dos entrevistados responderam que possuem tatuagem.

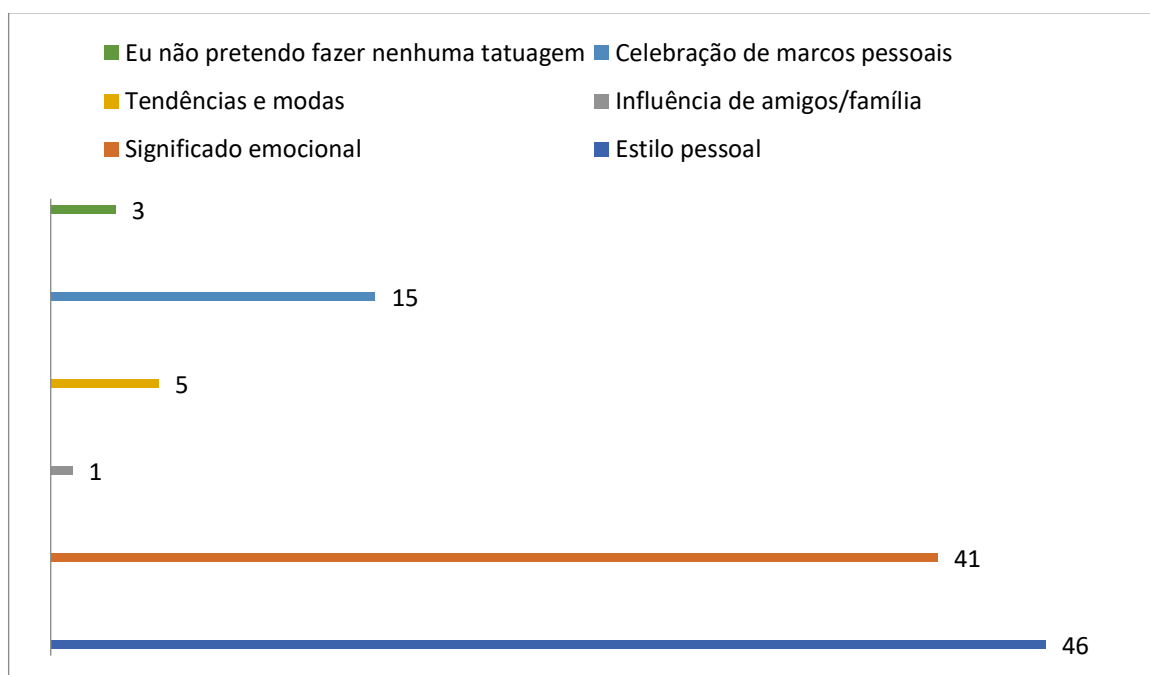
Gráfico 7: Frequência com que faz novas tatuagens



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme o gráfico 7, 68,3% dos entrevistados responderam que não fazem tatuagens novas com frequência. E 16,7% dos entrevistados responderam que fazem tatuagens novas raramente.

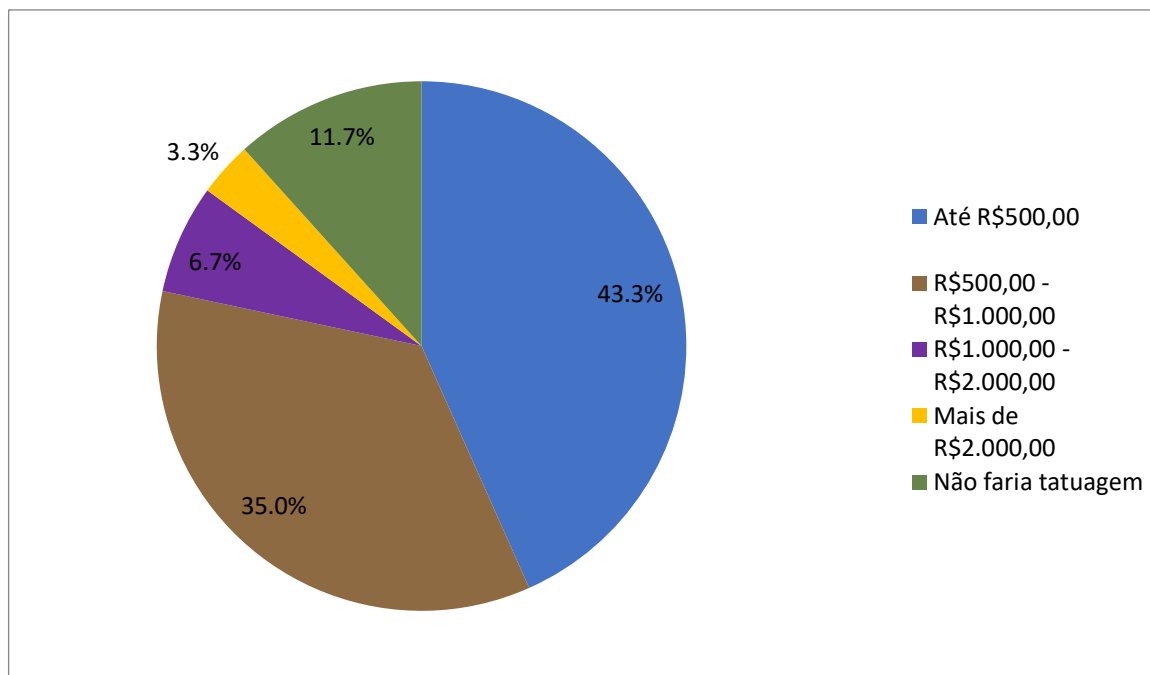
Gráfico 8: Motivação para fazer tatuagem



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme o gráfico 8, 46 entrevistados responderam que a maior motivação deles para fazer uma tatuagem é o estilo pessoal, e 41 dos entrevistados responderam que a maior motivação deles para realizar uma tatuagem é significado pessoal.

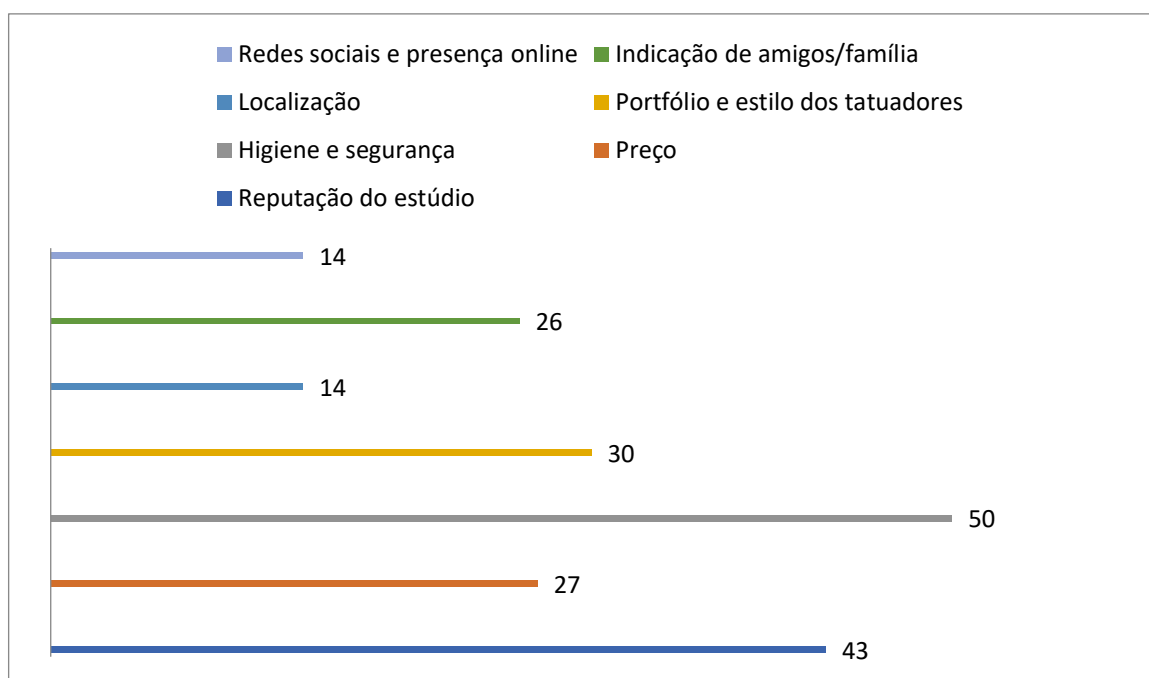
Gráfico 9: Valor que se dispõe a gastar em uma tatuagem



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme o gráfico 9, 43,3% dos entrevistados responderam que o valor que eles se dispõem a gastar em uma tatuagem é de R\$500,00. E 35,0% dos entrevistados responderam que o valor que se dispõem a gastar é de R\$500,00 até R\$1.000,00.

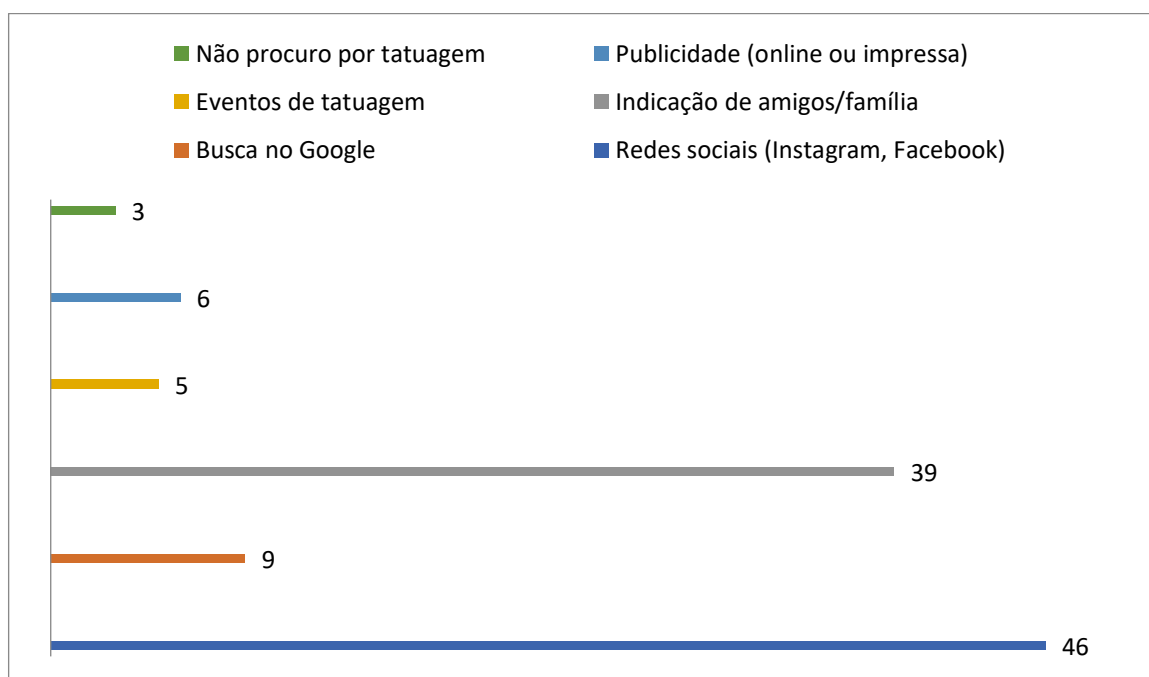
Gráfico 10: Fatores de influência para a escolha de um estúdio de tatuagem



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme o gráfico 10, 50 entrevistados responderam que o fator que mais influência para a escolha de um estúdio de tatuagem é a higiene e segurança. 43 entrevistados responderam que o fator que mais influência para a escolha de um estúdio de tatuagem é a reputação do estúdio.

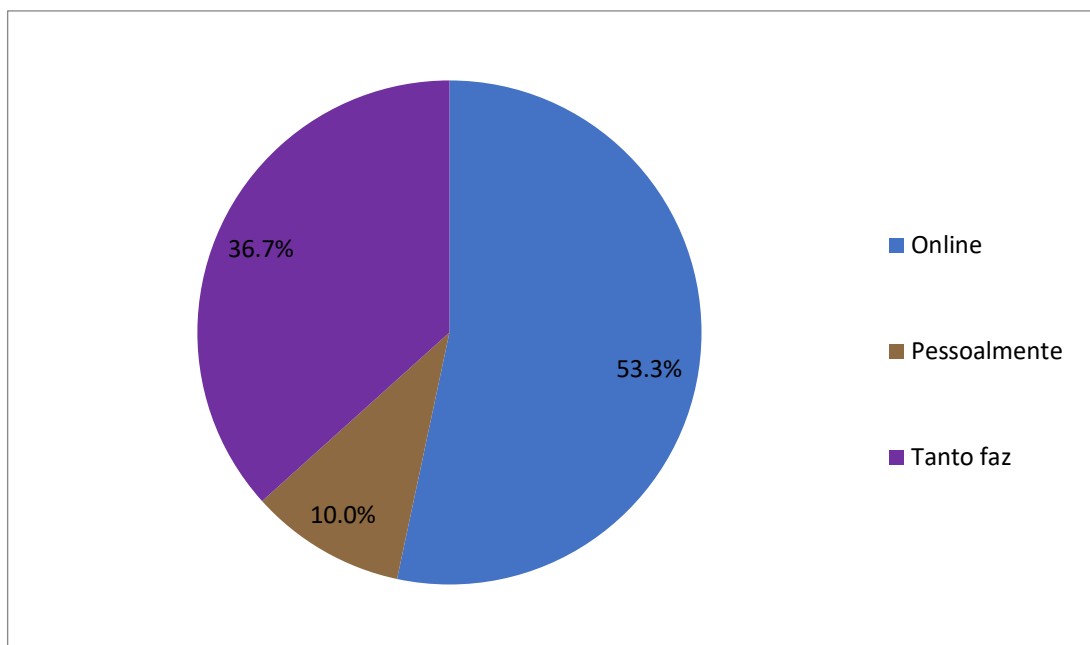
Gráfico 11: Onde costuma procurar estúdios de tatuagem



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme o gráfico 11, 46 dos entrevistados responderam que o lugar onde eles costumam procurar estúdios de tatuagem é nas redes sociais (Instagram, Facebook). 39 entrevistados responderam que eles costumam procurar estúdios de tatuagem por indicação de amigos/família.

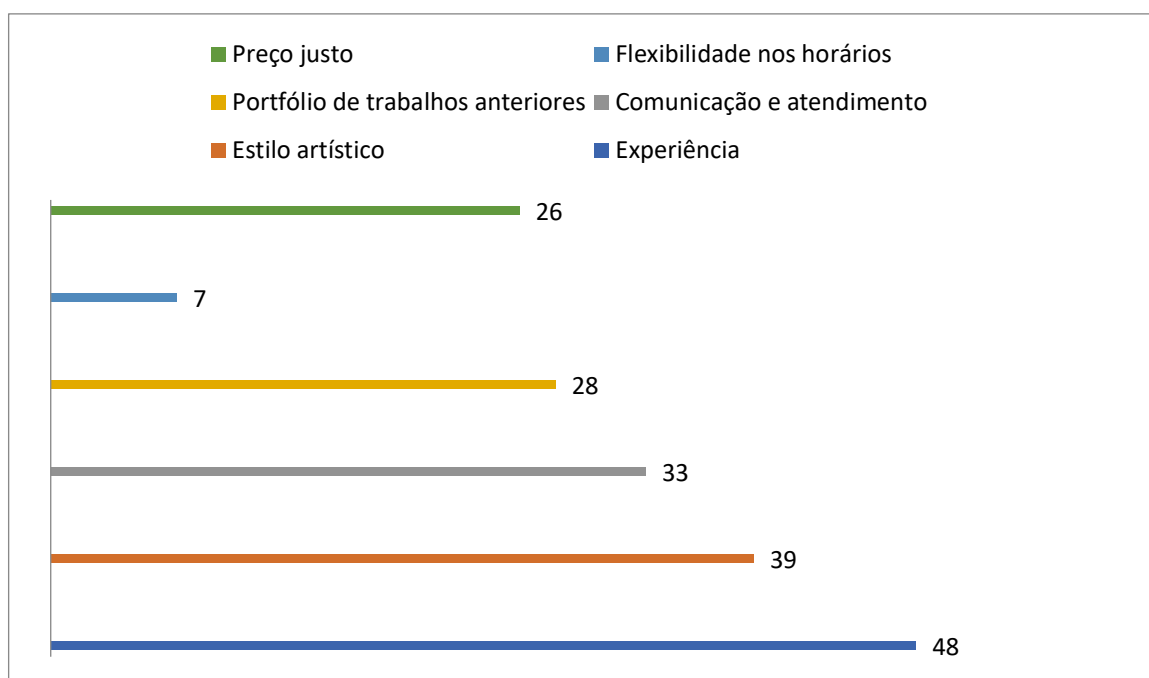
Gráfico 12: Preferência por agendar sessões de forma online ou presencial



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme o gráfico 12, 53,3% dos entrevistados têm preferência por agendar sessões de forma online. 36,7% dos entrevistados responderam que tanto faz se agendar sessões online ou pessoalmente.

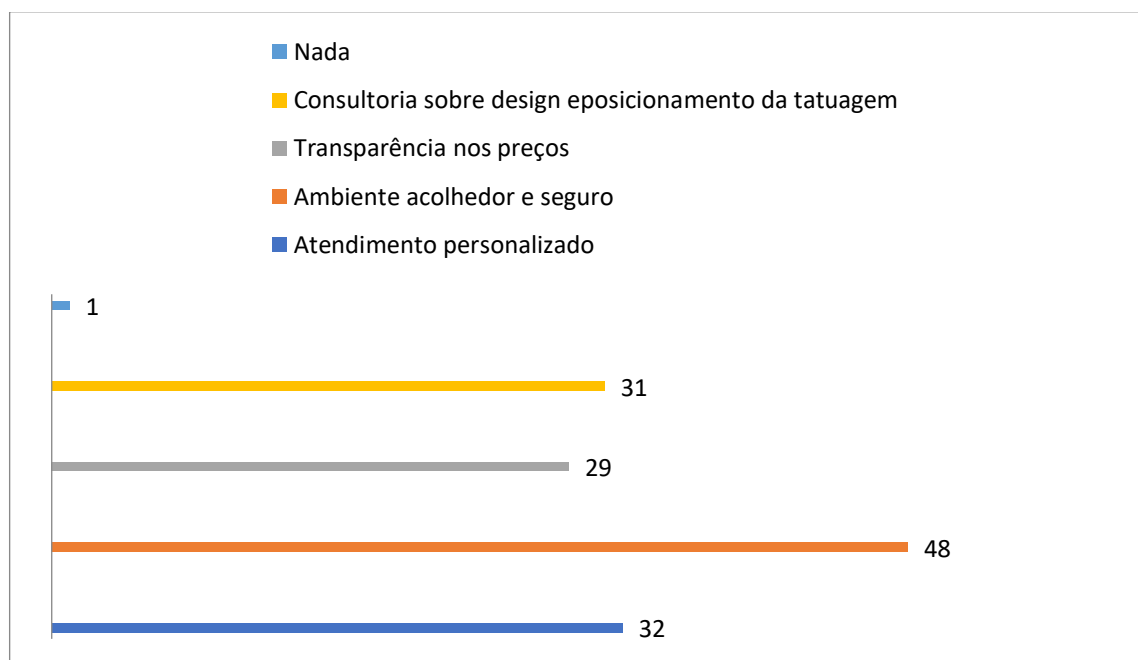
Gráfico 13: O que mais valoriza em um tatuador



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme o gráfico 13, 48 entrevistados responderam que o que mais valorizam em um tatuador é a experiência, e 39 dos entrevistados responderam que o que mais valorizam em um tatuador é o estilo artístico.

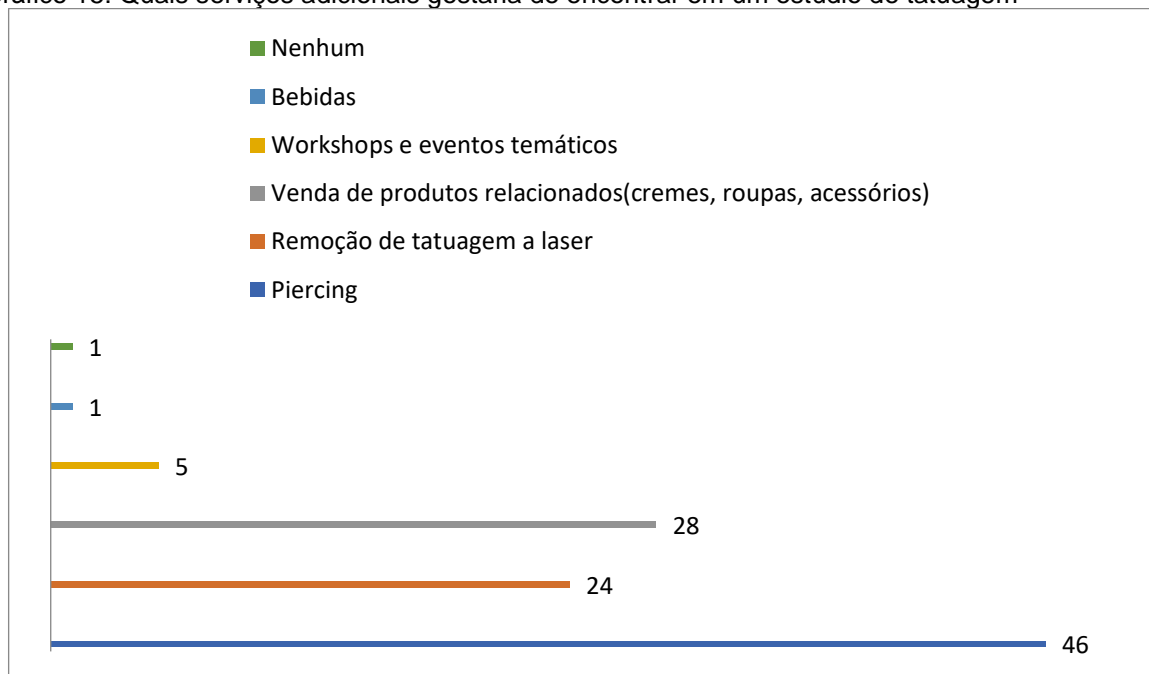
Gráfico 14: O que espera ao visitar um estúdio de tatuagem



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme o gráfico 14, 48 dos entrevistados responderam que o que mais esperam ao visitar um estúdio de tatuagem é um ambiente acolhedor e seguro. E 32 dos entrevistados responderam que o que mais esperam ao visitar um estúdio de tatuagem é o atendimento personalizado.

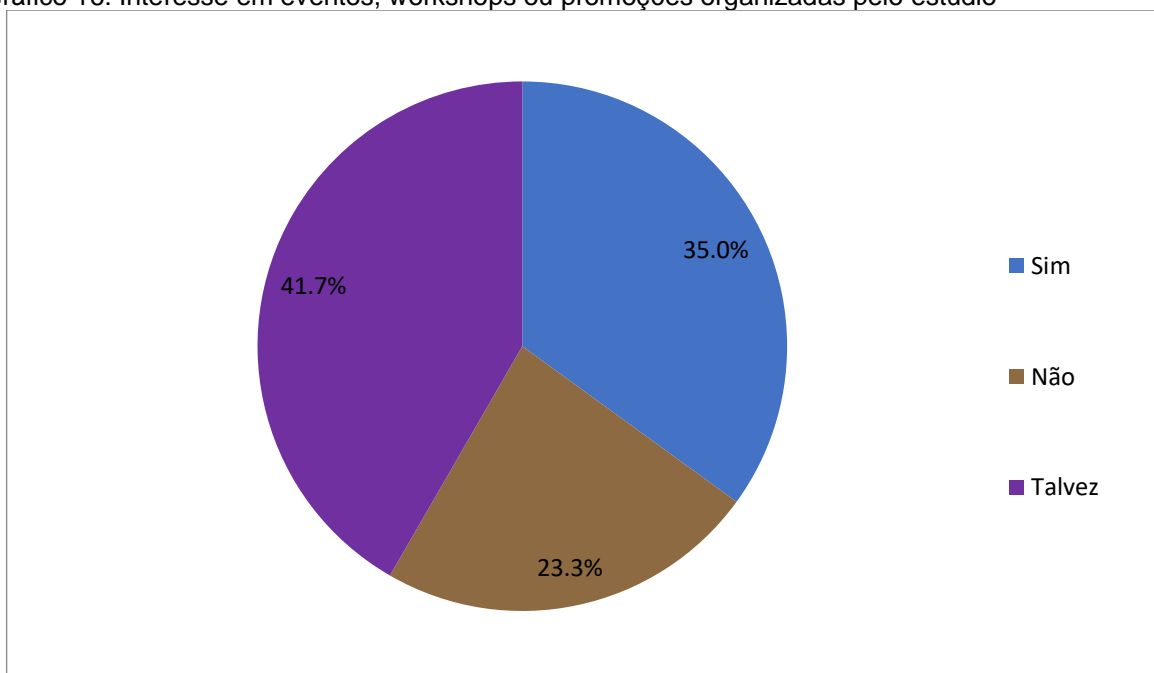
Gráfico 15: Quais serviços adicionais gostaria de encontrar em um estúdio de tatuagem



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme o gráfico 15, 46 dos entrevistados responderam que o serviço adicional que gostaria de encontrar um estúdio de tatuagem é piercing, e 28 dos entrevistados responderam que gostaria de encontrar venda de produtos relacionados(cremes, roupas, acessórios).

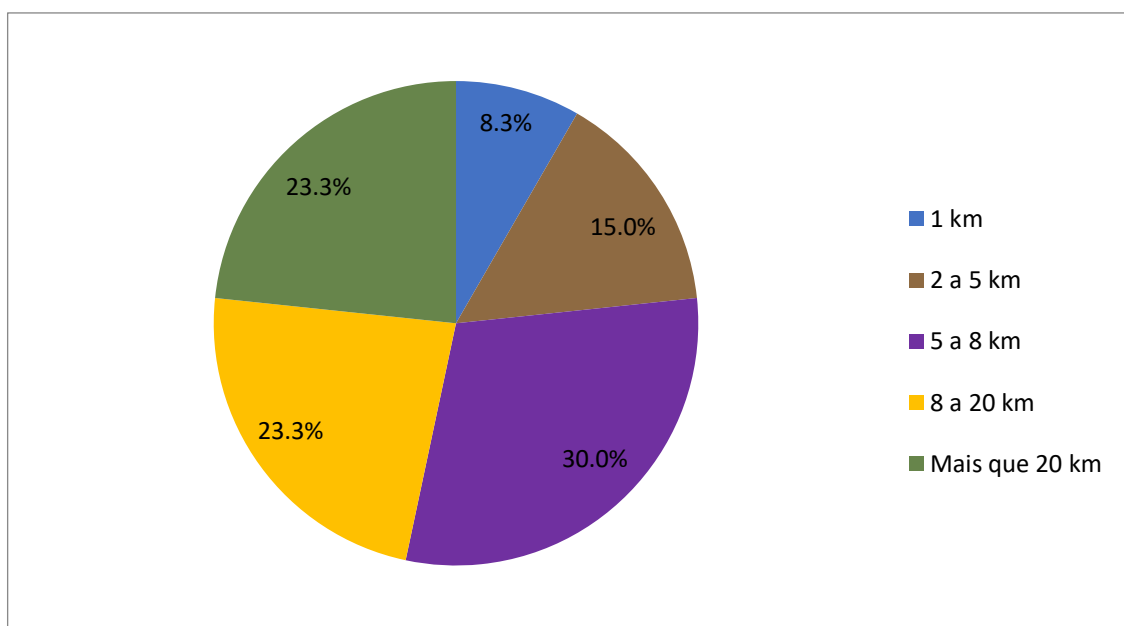
Gráfico 16: Interesse em eventos, workshops ou promoções organizadas pelo estúdio



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme o gráfico 16, 41.7% dos entrevistados responderam que talvez tenham interesse em fazer eventos, workshops ou promoções organizadas pelo estúdio. E 35,0% dos entrevistados responderam que sim, eles tem interesse em eventos, workshops ou promoções organizadas pelo estúdio.

Gráfico 17: Quantidade de quilômetros percorrido para fazer tatuagem



Fonte: Os autores, 2024.

Conforme o gráfico 17, 30% dos entrevistados responderam que a quantidade de quilômetros que percorreriam para fazer tatuagem seria de 5 a 8 km. E 23,3% dos entrevistados responderam que percorreriam de 8 a 20 km.

2.2 Estudo dos concorrentes

Foi analisado o único concorrente identificado ao redor do local onde a empresa ficará estabelecida, após isso foi feita a análise SWOT e a análise das Cinco Forças de Porter.

Abaixo são apresentadas as características do concorrente que foi identificado, conforme Quadro 1.

Quadro 1: Características do concorrente principal

| Concorrente, produtos/ | Localização | Preço | Qualidade | Condições de pagamento | Atendimento |
|------------------------|-------------|-------|-----------|------------------------|-------------|
| | | | | | |

| serviços oferecidos | | | | | |
|---|--------------------|------------|--|--|-------------|
| Concorrente 1, produção de tatuagens e piercing | Av. principal 1861 | R\$ 964,90 | Satisfatória, pois entrega eficiência no que se faz. | Pix; Dinheiro; Cartão de débito; Cartão de crédito. | Presencial. |

Fonte: Os autores, 2024.

Em sequência é apresentada a análise Swot, conforme Quadro 2.

Quadro 2: Análise Swot

| | |
|----------------------|--|
| Oportunidades | Alta demanda de tatuagens; Falta de concorrência ao redor; fluxo de pessoas ao redor do estabelecimento. |
| Ameaças | Falta de credibilidade por ser um comércio novo. |
| Pontos fortes | Profissionais capacitados; Traços marcantes. |
| Pontos fracos | Distância do centro de Cubatão; Poluição sonora. |

Fonte: Os autores, 2024.

A seguir é apresentada a análise das forças competitivas de Porter, conforme Quadro 3.

Quadro 3: Análise das forças competitivas de Porter

| | |
|---|---|
| Rivalidade entre Concorrentes | A falta de diversidade de concorrentes faz a rivalidade ser baixa. |
| Produtos substitutos | A existência de uma maior variedade de produtos e serviços presentes no mercado. |
| Novos entrantes | Baixa dificuldade, já que existem poucos concorrentes no mercado, o que facilita a entrada de novos concorrentes. |
| Poder de barganha dos fornecedores | Ocorre quando um determinado produto se encontra em escassez de produção, fazendo com que aqueles que o tenham o vendam por valores mais altos. |

| | |
|--|--|
| Poder de barganha dos compradores | Se dá a partir da relação de oferta e demanda, onde o comprador pode pedir um preço menor quando não se há um grande fluxo de venda. |
|--|--|

Fonte: Os autores, 2024.

2.3 Estudo dos fornecedores

Inicialmente, foi feita uma lista dos principais insumos, recursos e matérias-primas que são necessários tanto para a oferta de serviços quanto para o funcionamento do negócio e em sequência foi elaborado um quadro (4).

Quadro 4: Análise dos fornecedores

| Produto/ Serviço | Fornecedor | Valor mensal, semanal (R\$) | Condições de pagamento | Oportunidades e ameaças |
|--|------------|-----------------------------|------------------------|--|
| Ez Máquina De Tatuagem Caster Pen Tattoo Vermelha 171g | Americanas | 1.169,59 | Até 10x sem juros | Variedade de produtos. Não existe ameaça devido à alta credibilidade do fornecedor. |
| Electric Ink Tintas -15ml P/ Tattoo Tatuagem | Americanas | 60,00 | Até 10x sem juros | Variedade de produtos. Não existe ameaça devido à alta credibilidade do fornecedor. |
| Agulhas Black Cat Magnum 13 Para Tatuagem | Americanas | 20,40 | Até 10x sem juros | Variedade de produtos. Não existe ameaça devido à alta credibilidade do fornecedor. |

| | | | | |
|--|--------------------------|--------|----------------------|--|
| Esterilizador Elétrico Com Microsfera Esterilização Bivolt | StarNails | 110,00 | Até 10x sem juros | Variedade de produtos. Não existe ameaça devido à alta credibilidade do fornecedor. |
| Luva De Vinil Descartável Preta Sem Pó Descarpack 100 un (P) | Amazon | 19,99 | Até 10x sem juros | Variedade de produtos. Não existe ameaça devido à alta credibilidade do fornecedor. |
| Papel Toalha Interfolha Branco Luxo Banheiro 10.000 Folhas | Amazon | 129,89 | Até 10x sem juros | Variedade de produtos. Não existe ameaça devido à alta credibilidade do fornecedor. |
| Gillette Mach3 Carga para Aparelho de Barbear Recarregável com 3 Lâminas Afiadas por Mais Tempo, 16 Unds | Amazon | 95,90 | Até 10x sem juros | Variedade de produtos. Não existe ameaça devido à alta credibilidade do fornecedor. |
| Máscara Cirúrgica Descartável Descarpack Com 50 Unidades | Amazon | 11,90 | Até 10x sem juros | Variedade de produtos. Não existe ameaça devido à alta credibilidade do fornecedor. |
| Batoque Preto M - 100 Und. | MT Tatto Equipamentos | 9,90 | Até 10x sem juros | Variedade de produtos. |

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | | Não existe ameaça devido à alta credibilidade do fornecedor. |
|--|--|--|--|--|

Fonte: Os autores, 2024.

3 PLANO DE MARKETING

O plano de marketing define a estrutura mercadológica para o negócio alcançar os resultados que deseja. Com base em dados e análises, o Plano de Marketing mostra a oferta e disponibilização do produto em todos os detalhes para a equipe e qual o caminho para chegar aos clientes.

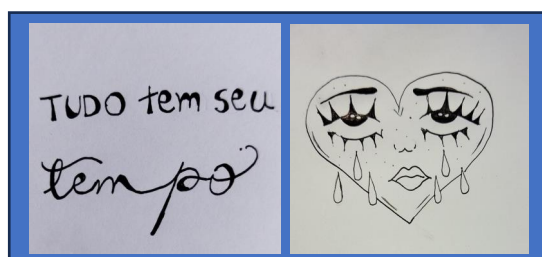
3.1 Descrição dos principais produtos e serviços

Esta seção descreve os principais itens que serão fabricados, vendidos ou os serviços que serão prestados. São detalhadas as informações das linhas de produtos, tamanho, modelo, cor, sabores, embalagem, apresentação, rótulo, marca, etc. Também são disponibilizadas fotos para documentação dos produtos. Para empresas de serviço, são detalhados quais serviços serão prestados, suas características e as garantias oferecidas.

Os produtos/ serviços oferecidos pelo negócio são:

Figura 1 – Produto: Tatuagem escrita

Figura 2 – Produto: Tatuagem de coração



Na figura 1, observa-se o produto, de tatuagem onde o cliente pode escolher uma frase ou data que deseja tatuar.

Na figura 2, observa-se o produto, de tatuagem onde demonstramos uma de nossas criações, simbolizado pelo coração.

3.2 Preço

A tabela 1 apresenta o preço de venda de cada produto/ serviço oferecido no estúdio.

Tabela 1: Preços dos produtos

| Produto | Preço |
|---------|-------|
|---------|-------|

| | |
|--|------------|
| Tatuagem de coração (10 cm). | R\$ 117,00 |
| Tatuagem de flores modificadas fine line (5 cm). | R\$ 90,00 |
| Tatuagem de borboleta (11 cm). | R\$ 117,00 |
| Círculo de dragão (10 cm). | R\$ 117,00 |
| Escritas até 15 cm. | R\$ 150,00 |

Fonte: Os autores, 2024.

3.3 Estratégias promocionais

As estratégias promocionais descrevem a promoção do produto/ serviços para apresentar, informar, convencer ou lembrar os clientes de comprar os seus produtos ou serviços e não os dos concorrentes. Entre essas ações é necessária a determinação de que maneira se irá divulgar seus produtos, pois todas as formas de divulgação implicam em custos.

Dentre as estratégias adotadas para a promoção dos produtos/ serviços, podemos destacar na tabela 2 a seguir.

Tabela 2: Estratégias promocionais

| Estratégia | Descrição | Custo |
|--|--|--------------|
| Divulgação de promoções via Instagram | As divulgações com o intuito de chamar atenção do cliente | R\$ 38,25 |
| Divulgação de promoções via Facebook | Divulgações com o intuito de chamar a atenção dos clientes | R\$ 00,00 |
| Promoção de faça três tatuagens até 5 cm e pague duas tatuagens. | Promoção com intuito de cativar os clientes | R\$ 90,00 |
| Sorteio de tatuagem | Um meio de premiar os clientes que fazem as nossas tatuagens | R\$ 90,00 |

Fonte: Os autores, 2024.

3.4 Estrutura de comercialização

A estrutura de comercialização define os canais de distribuição, isto é, como seus produtos e/ou serviços chegarão até os seus clientes. Tais canais podem ser diversos, como: vendedores internos e externos, representantes etc.

Dentre as estratégias adotadas para a distribuição dos produtos/ serviços, podemos destacar na tabela 3 a seguir.

Tabela 3: Estratégias de distribuição

| Estratégia | Próprio/ Intermediário | Custo |
|--|-----------------------------------|--|
| Atendimento no local para a produção das tatuagens | Próprio | R\$ 300,00 |
| Agendamento das tatuagens | Próprio | Pagamento de 50% do valor, para garantia da tatuagem |

Fonte: Os autores, 2024.

3.5 Localização do negócio

Nesta seção é descrita a localização para a instalação de seu negócio e justificativa dos motivos da escolha desse local ser a melhor escolha. A definição do ponto está diretamente relacionada com o ramo de atividades. Um bom ponto comercial é aquele que gera um volume razoável de vendas.

A localização do negócio será no endereço Rua das Azaléas nº 431. O local é estratégico porque há pouca concorrência, a rua é movimentada, com isso atraindo mais clientes. (Neste item podem ser inseridas fotos do local escolhido, do imóvel etc.)

4 PLANO OPERACIONAL

O plano operacional, também conhecido como plano de trabalho, é um desdobramento do planejamento estratégico, que lida com o fluxo de trabalho diário. Neste capítulo são descritos os processos internos do negócio e aplicação do uso dos recursos, que podem ser financeiros ou humanos, por exemplo.

4.1 Layout ou arranjo físico

Nesta seção é apresentado o layout do negócio, com distribuição dos diversos setores da empresa, de alguns recursos (mercadorias, matérias-primas, produtos acabados, estantes, gôndolas, vitrines, prateleiras, equipamentos, móveis, matéria-prima etc.) e das pessoas no espaço disponível.

No negócio, cujo ponto comercial será em um estúdio de tatuagem havendo nele duas mesas, duas cadeiras, um sofá, um computador, uma impressora e um armário para atendimento dos clientes. O serviço é realizado em sala anexa, contendo uma maca, uma cadeira para o tatuador, um suporte para as tintas e cortinas para funcionários e clientes. Na figura 3 a seguir podem ser observadas as instalações do negócio e distribuição do arranjo físico.

Figura 3 – Layout do negócio



Fonte: Os autores, 2024.

4.2 Capacidade produtiva, comercial e de serviços

Estimativa da capacidade instalada da empresa, isto é, o quanto pode ser produzido ou quantos clientes podem ser atendidos com a estrutura existente. Com isso, é possível diminuir a ociosidade e o desperdício.

No negócio, serão vendidas uma unidade do produto de tatuagem podendo haver diferença no quesito de tamanho oscilando entre 5 e 15 centímetros. Assim, a produção total diária ser a de seis unidades.

4.3 Processos operacionais

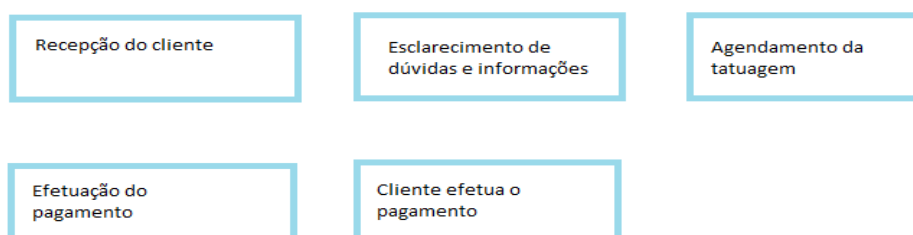
Nesta seção é descrito o registro do funcionamento da empresa. Deve-se pensar em como serão feitas as várias atividades, descrevendo, etapa por etapa, como será a fabricação dos produtos, a venda de mercadorias, a prestação dos serviços e, até mesmo, as rotinas administrativas.

Devem ser identificados os trabalhos que serão realizados, quem serão os responsáveis, assim como os materiais e equipamentos necessários.

Nesta seção pode ser explicada e detalhada com divisão de operações, como por exemplo: atendimento ao cliente, produção e gestão administrativa.

Para cada operação há um conjunto de atividades que devem ser descritas, podendo ser apresentada em processo, conforme Figura 4 a seguir.

Figura 4: Processos do negócio



Fonte: Os autores, 2024.

4.4 Necessidade de pessoal

Nesta seção é descrita a projeção do pessoal necessário para o funcionamento do negócio. Esse item inclui os sócios.

Inicialmente são descritos os cargos e funções e quantidade de colaboradores em cada função.

Para o funcionamento da empresa, são necessários 4 colaboradores, sendo feita a distribuição nas atividades de: 1) tatuadora, 1) Administrador, 1) contadora e 1) Estoquista, conforme Quadro 5 a seguir.

Quadro 5: Descrição das funções e quantidade de colaboradores

| Cargo/ função | Quantidade de colaboradores |
|---------------------------|-----------------------------|
| Tatuadora | Natielly |
| Administrador/atendimento | João |
| Contadora | Paola |
| Estoquista | Joana |

Fonte: Os autores, 2024.

Em sequência, apresenta-se o organograma previsto para o negócio, contendo dois níveis hierárquicos, conforme Figura 5.

Figura 5: Organograma da empre



Fonte: Os autores, 2024.

5 PLANO FINANCEIRO

No planejamento financeiro de um negócio, é essencial identificar os recursos necessários e os custos envolvidos para garantir a previsão e a sustentabilidade das operações. De acordo com Gitman (2010), um plano financeiro sólido deve incluir a previsão de investimentos iniciais, o capital de giro necessário e as projeções de receitas e despesas. Esse planejamento, conforme o autor, não apenas orienta a utilização adequada dos recursos, mas também minimiza os riscos financeiros.

No plano financeiro da empresa Black Dragon Studio, serão detalhadas as necessidades de capital para os investimentos iniciais, especificando a quantidade e o tipo de recursos necessários. O plano também apresentará a projeção de resultados, incluindo receitas e custos estimados, além de suas análises financeiras,

como fluxo de caixa, valor presente líquido, taxa interna de retorno e prazo de retorno do investimento (payback).

5.1 Estimativa dos investimentos fixos

Este tópico apresentará os gastos que a empresa Black Dragon Studio realizará para iniciar suas atividades, incluindo a aquisição de materiais, equipamentos iniciais e quaisquer outros custos necessários para a abertura da empresa.

Para a abertura da empresa Black Dragon Studio, será necessário um investimento total de R\$ 40.000,00, detalhado na Tabela 4. Para cobrir esse valor, cada sócio contribuirá com R\$ 10.000,00, conforme indicado na Tabela 5.

Tabela 4: Investimento total

| Número do Item | Descrição | Quantidade | Valor Unitário | Total |
|----------------|---------------------|------------|----------------|--------------|
| 1 | Luvas | 100 | R\$ 0,20 | R\$ 20,00 |
| 2 | Máscara | 50 | R\$ 0,24 | R\$ 12,00 |
| 3 | Mesa | 2 | R\$ 152,90 | R\$ 305,80 |
| 4 | Cadeira | 2 | R\$ 189,46 | R\$ 378,92 |
| 5 | Sofá | 2 | R\$ 332,92 | R\$ 665,84 |
| 6 | Armário | 1 | R\$ 179,15 | R\$ 179,15 |
| 7 | Kit de maca | 1 | R\$ 1.608,63 | R\$ 1.608,63 |
| 8 | Máquina de tatuagem | 1 | R\$ 1.169,59 | R\$ 1.169,59 |
| 9 | Agulha | 13 | R\$ 1,56 | R\$ 20,28 |
| 10 | Tinta | 8 | R\$ 7,50 | R\$ 60,00 |
| 11 | Gillete | 16 | R\$ 6,00 | R\$ 96,00 |
| 12 | Batoque | 100 | R\$ 0,09 | R\$ 9,00 |
| 13 | Papel Toalha | 10 | R\$ 12,98 | R\$ 129,80 |
| 14 | Esterilizador | 1 | R\$ 110,00 | R\$ 110,00 |
| 15 | Impressora | 1 | R\$ 803,94 | R\$ 803,94 |
| 16 | Ar-condicionado | 1 | R\$ 2.152,72 | R\$ 2.152,72 |
| 17 | | | | R\$ 0,00 |
| 18 | | | | R\$ 0,00 |

| | | | | |
|--------------|--|--|--|---------------------|
| 19 | | | | R\$ 0,00 |
| 20 | | | | R\$ 0,00 |
| 21 | | | | R\$ 0,00 |
| 22 | | | | R\$ 0,00 |
| TOTAL | | | | R\$ 7.721,67 |

Fonte: Os autores, 2024.

Tabela 5: Quadro de participação dos sócios (R\$)

| Nome completo dos sócios | Valor em R\$ |
|------------------------------|------------------|
| Joana Ferraz Brito | 10.000,00 |
| João Vitor Arruda dos Santos | 10.000,00 |
| Natielly Costa Ramos | 10.000,00 |
| Paola Ricardo | 10.000,00 |
| | |
| | |
| Total | 40.000,00 |

Fonte: Os autores, 2024.

Tabela 6: Investimento

| Número do Item | Descrição | Quantidade | Valor Unitário | Total |
|----------------|---------------------|------------|----------------|---------------------|
| 1 | Mesa | 2 | R\$ 152,90 | R\$ 305,80 |
| 2 | Cadeira | 2 | R\$ 189,46 | R\$ 378,92 |
| 3 | Sofá | 2 | R\$ 332,92 | R\$ 665,84 |
| 4 | Armário | 1 | R\$ 179,15 | R\$ 179,15 |
| 5 | Kit de maca | 1 | R\$ 1.608,63 | R\$ 1.608,63 |
| 6 | Máquina de tatuagem | 1 | R\$ 1.169,59 | R\$ 1.169,59 |
| 7 | Impressora | 1 | R\$ 803,94 | R\$ 803,94 |
| 8 | Ar-condicionado | 1 | R\$ 2.152,72 | R\$ 2.152,72 |
| TOTAL | | | | R\$ 7.689,67 |

Fonte: Os autores, 2024.

5.2 Capital de giro

O cálculo do caixa mínimo para um ano é efetuado a partir da soma dos custos e despesas estabelecidas numa porcentagem de 40% da receita bruta anual conforme Tabela 7.

Tabela 7: Estimativa do Investimento em Capital de Giro

| Itens | Total |
|---|----------------------|
| Capital Próprio | R\$ 40.000,00 |
| Capital de Terceiros (Bancos) | R\$ 0,00 |
| Total da Previsão de Investimento de Capital de Giro | R\$ 40.000,00 |

Fonte: Os autores, 2024.

5.3 Investimentos pré-operacionais

Referem-se aos gastos realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que ela abra as portas e comece a vender. São exemplos de investimentos pré-operacionais: despesas com reforma (pintura, instalação elétrica, troca de piso etc.) ou mesmo as taxas de registro da empresa, conforme Tabela 8.

Tabela 8: Estimativa dos Gastos Pré-Operacional

| Número do Item | Descrição | Total |
|----------------|------------------|-------------------|
| 1 | Revisão elétrica | R\$ 250,00 |
| TOTAL | | R\$ 250,00 |

Fonte: Os autores, 2024.

5.4 Investimento total

O investimento inicial necessário para abertura da empresa será de R\$ 40.000,00, ao qual se faz possível observar na Tabela 9. Visto o presente quadro é o responsável por demonstrar a soma dos recursos necessários para a criação e dar início as operações da empresa Black Dragon Studio, assegurado, que todo o planejamento estratégico para criação do negócio esteja finalizado, para que seja possível dar início ao funcionamento da empresa. Ao qual nesse presente montante, consta os custos necessários para a abertura da empresa, a compra dos materiais para produção de tatuagens, o valor que equivale ao capital de giro, além das despesas e demais custos que surgirão.

Tabela 9: Investimentos Previstos

| Itens | Total |
|---|---------------|
| Investimentos em Ativos Fixos | R\$ 7.721,67 |
| Investimentos em Gastos Pré -Operacionais | R\$ 250,00 |
| Investimentos em Capital de Giro | R\$ 40.000,00 |

Total dos Investimentos Previstos**R\$ 47.971,67**

Fonte: Os autores, 2024.

5.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa

A estimativa do faturamento mensal foi estruturada, pensando em analisar os valores acumulados em cada mês referente a produção de tatuagens, na Tabela 10, considerando a demanda de clientes ao longo dos 12 meses do ano demonstrando cada variação de mês para mês que é ocasionado pela procura dos clientes a esse serviço de tatuagens Black Dragon Studio, como a quantidade produtiva mensal e as estratégias de marketing que serão executadas. Visto que essa projeção, visa como foco principal analisar as nuances dos valores arrecadados anualmente pelas presentes empresas.

Tabela 10: Receitas de Vendas ou Serviços Prestados

| Pequena fine line (Até 5cm) | | | | | | |
|------------------------------------|---------------------|---------------------|-------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| Itens | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN |
| Quantidade Prevista | 12 | 15 | 9 | 18 | 18 | 15 |
| Preço | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 |
| Receita Mensal | R\$ 1.200,00 | R\$ 1.500,00 | R\$ 900,00 | R\$ 1.800,00 | R\$ 1.800,00 | R\$ 1.500,00 |
| JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
| 24 | 11 | 8 | 8 | 12 | 28 | 178 |
| R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 1.200,00 |
| R\$ 2.400,00 | R\$ 1.100,00 | R\$ 800,00 | R\$ 800,00 | R\$ 1.200,00 | R\$ 2.800,00 | R\$ 17.800,00 |

| Média fine line (6 - 15 cm) | | | | | | |
|------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Itens | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN |
| Quantidade Prevista | 8 | 10 | 11 | 9 | 14 | 14 |
| Preço | R\$ 130,00 | R\$ 130,00 | R\$ 130,00 | R\$ 130,00 | R\$ 130,00 | R\$ 130,00 |
| Receita Mensal | R\$ 1.040,00 | R\$ 1.300,00 | R\$ 1.430,00 | R\$ 1.170,00 | R\$ 1.820,00 | R\$ 1.820,00 |
| JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |

| | | | | | | |
|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| 20 | 10 | 8 | 8 | 12 | 16 | 140 |
| R\$ 130,00 | R\$ 130,00 | R\$ 130,00 | R\$ 130,00 | R\$ 130,00 | R\$ 130,00 | R\$ 1.560,00 |
| R\$ 2.600,00 | R\$ 1.300,00 | R\$ 1.040,00 | R\$ 1.040,00 | R\$ 1.560,00 | R\$ 2.080,00 | R\$ 18.200,00 |

| Grande fine line (16cm +) | | | | | | |
|----------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| Itens | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN |
| Quantidade Prevista | 13 | 6 | 5 | 8 | 6 | 14 |
| Preço | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 |
| Receita Mensal | R\$ 2.015,00 | R\$ 930,00 | R\$ 775,00 | R\$ 1.240,00 | R\$ 930,00 | R\$ 2.170,00 |
| JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
| 8 | 9 | 8 | 8 | 12 | 8 | 105 |
| R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 1.860,00 |
| R\$ 1.240,00 | R\$ 1.395,00 | R\$ 1.240,00 | R\$ 1.240,00 | R\$ 1.860,00 | R\$ 1.240,00 | R\$ 16.275,00 |

| Pequena old school | | | | | | |
|---------------------------|---------------------|---------------------|-------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| Itens | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN |
| Quantidade Prevista | 12 | 15 | 9 | 18 | 18 | 14 |
| Preço | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 |
| Receita Mensal | R\$ 1.200,00 | R\$ 1.500,00 | R\$ 900,00 | R\$ 1.800,00 | R\$ 1.800,00 | R\$ 1.400,00 |
| JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
| 24 | 7 | 14 | 8 | 12 | 28 | 179 |
| R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 1.200,00 |
| R\$ 2.400,00 | R\$ 700,00 | R\$ 1.400,00 | R\$ 800,00 | R\$ 1.200,00 | R\$ 2.800,00 | R\$ 17.900,00 |

| Média old school (6 - 15 cm) | | | | | | |
|-------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Itens | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN |
| Quantidade Prevista | 18 | 10 | 11 | 9 | 14 | 14 |

| | | | | | | |
|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| Preço | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 |
| Receita Mensal | R\$ 2.790,00 | R\$ 1.550,00 | R\$ 1.705,00 | R\$ 1.395,00 | R\$ 2.170,00 | R\$ 2.170,00 |
| JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
| 14 | 6 | 14 | 7 | 9 | 16 | 142 |
| R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 155,00 | R\$ 1.860,00 |
| R\$ 2.170,00 | R\$ 930,00 | R\$ 2.170,00 | R\$ 1.085,00 | R\$ 1.395,00 | R\$ 2.480,00 | R\$ 22.010,00 |

Grande old school (16cm +)

| Itens | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN |
|-----------------------|---------------------|---------------------|-------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| Quantidade Prevista | 13 | 6 | 5 | 8 | 6 | 14 |
| Preço | R\$ 180,00 | R\$ 180,00 | R\$ 180,00 | R\$ 180,00 | R\$ 180,00 | R\$ 180,00 |
| Receita Mensal | R\$ 2.340,00 | R\$ 1.080,00 | R\$ 900,00 | R\$ 1.440,00 | R\$ 1.080,00 | R\$ 2.520,00 |
| JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
| 8 | 4 | 14 | 5 | 6 | 8 | 97 |
| R\$ 180,00 | R\$ 180,00 | R\$ 180,00 | R\$ 180,00 | R\$ 180,00 | R\$ 180,00 | R\$ 2.160,00 |
| R\$ 1.440,00 | R\$ 720,00 | R\$ 2.520,00 | R\$ 900,00 | R\$ 1.080,00 | R\$ 1.440,00 | R\$ 17.460,00 |

Pequena Realista (Até 5cm)

| Itens | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN |
|-----------------------|---------------------|---------------------|-------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| Quantidade Prevista | 12 | 15 | 9 | 18 | 18 | 14 |
| Preço | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 |
| Receita Mensal | R\$ 1.200,00 | R\$ 1.500,00 | R\$ 900,00 | R\$ 1.800,00 | R\$ 1.800,00 | R\$ 1.400,00 |
| JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
| 24 | 7 | 14 | 8 | 12 | 24 | 175 |
| R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 1.200,00 |
| R\$ 2.400,00 | R\$ 700,00 | R\$ 1.400,00 | R\$ 800,00 | R\$ 1.200,00 | R\$ 2.400,00 | R\$ 17.500,00 |

Média Realista (6 - 15 cm)

| Itens | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN |
|-----------------------|---------------------|---------------------|-------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| Quantidade Prevista | 13 | 4 | 4 | 8 | 5 | 13 |
| Preço | R\$ 220,00 | R\$ 220,00 | R\$ 220,00 | R\$ 220,00 | R\$ 220,00 | R\$ 220,00 |
| Receita Mensal | R\$ 2.860,00 | R\$ 880,00 | R\$ 880,00 | R\$ 1.760,00 | R\$ 1.100,00 | R\$ 2.860,00 |
| JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
| 5 | 3 | 13 | 4 | 4 | 6 | 82 |
| R\$ 220,00 | R\$ 220,00 | R\$ 220,00 | R\$ 220,00 | R\$ 220,00 | R\$ 220,00 | R\$ 2.640,00 |
| R\$ 1.100,00 | R\$ 660,00 | R\$ 2.860,00 | R\$ 880,00 | R\$ 880,00 | R\$ 1.320,00 | R\$ 18.040,00 |

| Grande Realista (16cm +) | | | | | | |
|---------------------------------|---------------------|---------------------|-------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| Itens | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN |
| Quantidade Prevista | 13 | 4 | 3 | 14 | 3 | 12 |
| Preço | R\$ 270,00 | R\$ 270,00 | R\$ 270,00 | R\$ 270,00 | R\$ 270,00 | R\$ 270,00 |
| Receita Mensal | R\$ 3.510,00 | R\$ 1.080,00 | R\$ 810,00 | R\$ 3.780,00 | R\$ 810,00 | R\$ 3.240,00 |
| JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
| 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 4 | 77 |
| R\$ 270,00 | R\$ 270,00 | R\$ 270,00 | R\$ 270,00 | R\$ 270,00 | R\$ 270,00 | R\$ 3.240,00 |
| R\$ 810,00 | R\$ 810,00 | R\$ 3.240,00 | R\$ 810,00 | R\$ 810,00 | R\$ 1.080,00 | R\$ 20.790,00 |

Fonte: Os autores, 2024.

5.6 Estimativa das despesas e custos projetados

A estimativa de despesas e custos se originou com o intuito de se obter uma margem de 40% sobre a receita bruta, presente na Tabela 11, pois assim como as outras etapas a Estimativa das Despesas e Custos Projetados se faz essencial para um negócio que almeja a segurança e estabilidade financeira da empresa.

Tabela 11: Despesas Projetadas

| Itens | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN |
|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|

| | | | | | | |
|---------------------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|----------------|
| Receita de Venda Prevista | R\$ 18.155,00 | R\$ 11.320,00 | R\$ 9.200,00 | R\$ 16.185,00 | R\$ 13.310,00 | R\$ 19.080,00 |
| Premissa 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% |
| Despesas Prevista | R\$ 7.262,00 | R\$ 4.528,00 | R\$ 3.680,00 | R\$ 6.474,00 | R\$ 5.324,00 | R\$ 7.632,00 |
| JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
| R\$ 16.560,00 | R\$ 8.315,00 | R\$ 16.670,00 | R\$ 8.355,00 | R\$ 11.185,00 | R\$ 17.640,00 | R\$ 165.975,00 |
| 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% |
| R\$ 6.624,00 | R\$ 3.326,00 | R\$ 6.668,00 | R\$ 3.342,00 | R\$ 4.474,00 | R\$ 7.056,00 | R\$ 66.390,00 |

Fonte: Os autores, 2024.

5.7 Demonstrativo dos impostos previstos

O demonstrativo dos impostos previstos se faz de suma importância, visto que baseado nele é possível calcular o valor dos impostos e os valores tributários da empresa Black Dragon Studio, já que com isso se faz possível a criação de um planejamento capaz de prever os valores dos impostos a serem pagos sobre o regime tributário do Simples Nacional conforme demonstrado no Tabela 12.

Tabela 12: Impostos Previstos

| | | | | | | |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN | |
| R\$ 18.155,00 | R\$ 11.320,00 | R\$ 9.200,00 | R\$ 16.185,00 | R\$ 13.310,00 | R\$ 19.080,00 | |
| 4% | 4% | 4% | 4% | 4% | 4% | |
| R\$ 726,20 | R\$ 452,80 | R\$ 368,00 | R\$ 647,40 | R\$ 532,40 | R\$ 763,20 | |
| JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
| R\$ 16.560,00 | R\$ 8.315,00 | R\$ 16.670,00 | R\$ 8.355,00 | R\$ 11.185,00 | R\$ 17.640,00 | R\$ 165.975,00 |
| 4% | 4% | 4% | 4% | 4% | 4% | |
| R\$ 662,40 | R\$ 332,60 | R\$ 666,80 | R\$ 334,20 | R\$ 447,40 | R\$ 705,60 | R\$ 6.639,00 |

Fonte: Os autores, 2024.

5.8 Demonstração do Fluxo de Caixa

A demonstração do fluxo de caixa da empresa Black Dragon Studio, apresentada na Tabela 13, permite acompanhar a saúde financeira da empresa, mostrando todas as entradas e saídas de dinheiro ao longo de um ano.

Tabela 13: Demonstração do Fluxo de Caixa

| Itens | Dezembro de 2024 | | | | | |
|--------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Investimento Inicial | R\$ 40.000,00 | | | | | |
| Receita de Vendas | R\$ 17.640,00 | | | | | |
| (-) Impostos | R\$ -705,60 | | | | | |
| (-) Despesas e Custos | R\$ -7.056,00 | | | | | |
| (=) Fluxo de Caixa Líquido | R\$ 9.878,40 | | | | | |
| Fluxo Caixa Líquido Acumulado | R\$ 92.946,00 | | | | | |
| JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN | |
| R\$ 18.155,00 | R\$ 11.320,00 | R\$ 9.200,00 | R\$ 16.185,00 | R\$ 13.310,00 | R\$ 19.080,00 | |
| -726,20 | -452,80 | -368,00 | -647,40 | -532,40 | -763,20 | |
| -7.262,00 | -4.528,00 | -3.680,00 | -6.474,00 | -5.324,00 | -7.632,00 | |
| R\$ 10.166,80 | R\$ 6.339,20 | R\$ 5.152,00 | R\$ 9.063,60 | R\$ 7.453,60 | R\$ 10.684,80 | |
| R\$ 10.166,80 | R\$ 16.506,00 | R\$ 21.658,00 | R\$ 30.721,60 | R\$ 38.175,20 | R\$ 48.860,00 | |
| JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
| R\$ | R\$ | R\$ | R\$ | R\$ | R\$ | R\$ |
| 16.560,00 | 8.315,00 | 16.670,00 | 8.355,00 | 11.185,00 | 17.640,00 | 165.975,00 |
| -662,40 | -332,60 | -666,80 | -334,20 | -447,40 | -705,60 | -6.639,00 |
| -6.624,00 | -3.326,00 | -6.668,00 | -3.342,00 | -4.474,00 | -7.056,00 | -66.390,00 |
| R\$ 9.273,60 | R\$ 4.656,40 | R\$ 9.335,20 | R\$ 4.678,80 | R\$ 6.263,60 | R\$ 9.878,40 | R\$ 92.946,00 |
| R\$ 58.133,60 | R\$ 62.790,00 | R\$ 72.125,20 | R\$ 76.804,00 | R\$ 83.067,60 | R\$ 92.946,00 | R\$ 92.946,00 |
| VPL | | R\$ 11.372,29 | | | | |
| TIR | | 16,50% | | | | |
| Payback Descontado | | 7,50 | | | | |
| Investimento Inicial | -R\$ 40.000,00 | | Fluxo Descontado | | Saldo | |
| 1 | R\$ 10.166,80 | | R\$ 9.179,95 | | -R\$ 30.820,05 | |
| 2 | R\$ 6.339,20 | | R\$ 5.168,29 | | -R\$ 25.651,75 | |

| | | | |
|-----------------------------|---------------|--------------|----------------|
| 3 | R\$ 5.152,00 | R\$ 3.792,67 | -R\$ 21.859,09 |
| 4 | R\$ 9.063,60 | R\$ 6.024,57 | -R\$ 15.834,52 |
| 5 | R\$ 7.453,60 | R\$ 4.473,50 | -R\$ 11.361,02 |
| 6 | R\$ 10.684,80 | R\$ 5.790,34 | -R\$ 5.570,68 |
| 7 | R\$ 9.273,60 | R\$ 4.537,77 | -R\$ 1.032,92 |
| 8 | R\$ 4.656,40 | R\$ 2.057,31 | R\$ 1.024,40 |
| 9 | R\$ 9.335,20 | R\$ 3.724,17 | R\$ 4.748,57 |
| 10 | R\$ 4.678,80 | R\$ 1.685,38 | R\$ 6.433,95 |
| 11 | R\$ 6.263,60 | R\$ 2.037,24 | R\$ 8.471,19 |
| 12 | R\$ 9.878,40 | R\$ 2.901,09 | R\$ 11.372,29 |
| TAXA DE JUROS 10,75% | | | |

Fonte: Os autores, 2024.

5.9 Indicadores de viabilidade

Por fim são calculados os três principais indicadores de viabilidade do negócio.

5.9.1 Valor presente líquido (VPL)

Investimento inicial – Fluxo descontado = VPL

R\$ 51.372,28 – 40.000 = R\$ 11.372,28

5.9.2 Taxa interna de retorno (TIR)

R\$ 40.000 / Valor investido = 16,5%

5.9.3 Prazo de retorno de investimento (Payback Descontado)

(R\$) 9.179,95 + 5.168,29 + 3.792,67 + 6.024,57 + 4.473,50 + 5.790,34 + 4.537,77
+ 1.032,91 = R\$ 40.000 (Soma de 7 meses e meio)

6 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

A seguir no Quadro 6, se encontra a análise de SWOT, da empresa Black Drago Studio, demonstrando os seus pontos fortes, seus pontos fracos, quais as oportunidades de mercado e as ameaças que a empresa possui ao entrar no mercado de produção de tatuagens.

Quadro 6: Matriz Swot

| | |
|---|---|
| <p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Alto fluxo de pessoas ao redor. 2. Ausência de concorrentes. 3. Aumento da demanda de tatuagem no país | <p style="text-align: center;">Ameaças</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Outros tatuadores com o mesmo estilo de tatuagem. 2. Estúdios mais acessíveis 3. |
| <p style="text-align: center;">Pontos Fortes</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Profissional capacitado. 2. Traço único 3. Inovador no mercado | <p style="text-align: center;">Pontos Fracos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de experiência. 2. Distância do centro de Cubatão. 3. Pouco espaço |

Fonte: Os autores, 2024.

Baseado nisso é possível entender as características da empresa, para saber as vantagens, ao qual este negócio possui, como também os possíveis problemas a serem enfrentados ao colocar em prática esse plano de negócios.

7 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

Neste tópico há avaliação da viabilidade do negócio, resgatando os principais dados e informações que sustentam a decisão de montar ou não o negócio conforme sua viabilidade operacional e financeira.

As métricas no qual serão submetidos os resultados do fluxo de caixa serão:

Valor presente líquido – VLP Viável: Favorável para a implementação do negócio, com receitas superando as despesas, recuperando o capital investido e um retorno(lucro)para o negócio na data presente hoje.

Taxa interna de retorno – TIR: O projeto pode ser realizado pois a taxa de retorno do projeto, na data de hoje, é superior ao custo de oportunidade determinado pelos donos do negócio.

Pay-Back descontador – PBD Descontado: O projeto é viável pois recupera o investimento inicial dentro do pay-back aceitável proposto no plano de negócio.

Os resultados podem ser visualizados no Quadro 7.

Quadro 7: Avaliação do plano de negócio a partir das métricas VPL, TIR e payback descontado

| | | |
|--------------------|-------------------|----------|
| VPL | R\$ 11.372,29 | Positivo |
| TIR | 16,50% | Maior |
| Payback Descontado | 7 meses e 15 dias | Inferior |

Fonte: Os autores (2024)

Custo de oportunidade = 10,75 (Taxa Selic)

Tempo de recuperação aceitável do investimento: 8 meses

REFERÊNCIAS

SEBRAE. Tatuagem pelo olhar dos usuários de redes sociais. Disponível em: <https://digital.sebraers.com.br/blog/mei/tatuagem-pelo-olhar-dos-usuarios-de-redes-sociais/>. Acesso em: 19 set. 2024.

TALGE. Mercado de tatuagem no Brasil: entenda o crescimento do setor. Disponível em: <https://talge.com.br/blog/mercado-de-tatuagem-no-brasil/>. Acesso em: 18 set. 2024.