

ELAINE CRISTINA DE ARAUJO AGUIAR
GRAZIELE OLIVEIRA DA SILVA
KAUIZA CUSTODIO DA SILVA
NICOLLY MOREIRA HERCULANO
PAMELA EVELLY PEREIRA DIAS

PLANO DE NEGÓCIOS DA GG MAKEUP

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

AGRADECIMENTOS

A Deus, fonte de toda sabedoria e força, expressamos nossa mais profunda gratidão. Foram inúmeras as vezes em que buscamos consolo e orientação em momentos de incerteza, e sempre encontramos em Deus a luz para seguir em frente. Sua presença foi constante, renovando nossa fé e nos dando coragem para superar cada desafio ao longo dessa caminhada. Tudo o que conquistamos é reflexo do Seu amor e das bênçãos derramadas sobre nossas vidas.

Às nossas famílias, nosso porto seguro, deixamos nosso mais sincero agradecimento. A vocês, que estiveram ao nosso lado em todos os momentos, oferecendo apoio, palavras de incentivo e amor incondicional, dedicamos esta conquista. Cada sacrifício, cada gesto de cuidado e cada palavra de encorajamento foram fundamentais para que pudéssemos chegar até aqui. Sem vocês, nada disso seria possível.

Aos nossos amigos, nossa segunda família, somos profundamente gratos pelo companheirismo, pela paciência e pelas palavras de ânimo. Nos momentos difíceis, vocês foram nossa fonte de motivação e alegria, trazendo leveza e energia para que nunca desistíssemos.

A cada um que, direta ou indiretamente, contribuiu para essa realização, nosso muito obrigado. Este trabalho não é apenas uma conquista nossa, mas de todos que acreditaram, apoiaram e caminharam conosco nessa jornada.

RESUMO

O presente Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) tem como objetivo o desenvolvimento de um plano de negócios para a criação da loja de maquiagem *GG Makeup*. A pesquisa tem como foco principal a análise de viabilidade do empreendimento, considerando os aspectos econômicos, financeiros e estratégicos envolvidos na abertura de um novo negócio no setor de cosméticos. A proposta visa oferecer produtos de alta qualidade para consumidores que buscam por maquiagem profissional e acessível. Para isso, foram abordados tópicos como estudo de mercado, definição de público-alvo, estratégias de marketing, análise da concorrência e projeção financeira. A metodologia utilizada envolveu a revisão bibliográfica sobre empreendedorismo e planos de negócios, além de estudos de caso de empresas consolidadas no segmento. A análise realizada aponta que, com base nas tendências de crescimento do mercado de beleza e a diferenciação da loja por seu atendimento especializado, a *GG Makeup* tem potencial para se consolidar como uma marca referência no setor. Este trabalho contribui com informações e estratégias que podem ser úteis para o empreendedor que deseja entrar no mercado de maquiagem, fornecendo subsídios para a tomada de decisões e planejamento eficaz do negócio.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Produtos.....	18
Figura 2 Localização	23
Figura 3 Fachada do Negócio	24
Figura 4 Layout do Negócio	25
Figura 5 Processo Operacional de Vendas.....	26
Figura 6 Processo Operacional de Prestação de Serviço	27
Figura 7 Organograma da Empresa.....	28

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 Produtos	11
Tabela 2 Serviço	12
Tabela 3 Fornecedor 1	15
Tabela 4 Fornecedor 2	16
Tabela 5 Fornecedor 3	17
Tabela 6 Precificação Produtos.....	21
Tabela 7 Precificação de Serviços	21
Tabela 8 Descrição das Funções e Quantidade de Colaboradores	27
Tabela 9 Participação das Sócias	29
Tabela 10 Investimento Fixo Inicial	30
Tabela 11 Estimativa Do investimento Em capital De giro	31
Tabela 12 Estimativa Dos Pre- Operacional	31
Tabela 13 Investimento Previstos	32
Tabela 14 Receitas de Vendas	32
Tabela 15 Receitas de Serviços Prestados.....	36
Tabela 16 Despesas projetadas.....	37
Tabela 17 Impostos Previstos	37
Tabela 18 Demonstração de Fluxo de Caixa	38
Tabela 19 Matriz Swot.....	40

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	7
1 SUMÁRIO EXECUTIVO	7
2 ANÁLISE DE MERCADO	9
2.1 Estudo dos clientes	9
2.2 Estudo dos concorrentes.....	10
2.3 Estudo dos Fornecedores	14
3 PLANO DE MARKETING	17
3.1 Descrição dos principais produtos e serviços.....	17
3.2 Preço.....	20
3.3 Estratégias promocionais	21
3.4 Estrutura de comercialização	22
3.5 Localização do Negócio	23
4 PLANO OPERACIONAL	23
4.1 Layout ou arranjo Físico	24
4.4 Necessidades de Pessoal	27
5 PLANO FINANCEIRO	28
5.1 Estimativa dos investimentos fixos.....	29
5.2 Capital de giro	30
5.3 Investimentos pré-operacionais.....	31
5.4 Investimento total	31
5.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa	32
5.6 Estimativa das despesas e custos projetados.....	37
5.7 Demonstrativo dos impostos previstos.....	37
5.8 Demonstração do Fluxo de Caixa	38
5.9 Indicadores de viabilidade	39
5.9.1 Valor presente líquido (VPL)	39
5.9.2 Taxa interna de retorno (TIR)	39
5.9.3 Prazo de retorno de investimento (Payback Descontado).....	39
6 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	40
7 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS	40
REFERÊNCIAS.....	42

INTRODUÇÃO

Segundo Dornelas (2018), “o plano de negócios é o primeiro passo para transformar uma ideia em uma empresa de sucesso, permitindo que o empreendedor compreenda melhor o mercado, sua capacidade e os recursos necessários para a implementação do projeto”. Ele ajuda a prever desafios, estimar capital necessário e estabelecer metas mensuráveis, que possam ser revisadas e ajustadas conforme o negócio evolui.

No contexto da GG Makeup, esse plano de negócio se torna ainda mais relevante, uma vez que a empresa surge com o propósito de oferecer serviços e produtos de maquiagem de alta qualidade, atendendo a um público diversificado e exigente. Atuando no crescente mercado de beleza, a GG Makeup tem como missão proporcionar experiências únicas, com maquiagens personalizadas e produtos inovadores que realçam a beleza natural de seus clientes.

Este plano detalha as estratégias da GG Makeup, desde a análise de mercado até o planejamento operacional e financeiro, visando consolidar a marca no setor de beleza e garantir seu crescimento sustentável. A empresa também planeja uma forte presença digital, utilizando plataformas online para expandir seu alcance e fortalecer a conexão com seus clientes.

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

O negócio proposto inclui a venda de produtos de maquiagem e a prestação de serviços especializados, como aplicação profissional de maquiagem. Oferecendo uma variedade de produtos essenciais como base, corretivo, pó, blush, iluminador, delineador, gloss e batom, além de serviços que incluem consultoria de automaquiagem como diferencial.

Os principais clientes são pessoas de até 18 anos, entre 45 anos ou mais, de ambos os gêneros, feminino e masculino, que buscam realçar sua beleza em eventos e ocasiões especiais ou procuram aprender mais sobre automaquiagem.

A empresa será localizada no endereço Rua Assembleia de Deus, 242 – Jardim São Francisco, Cubatão/SP - 11500-040

O montante de capital a ser investido: R\$ 50.000,00, com faturamento anual de R\$ 215.311,92. Espera-se obter o lucro de R\$ 9.907,55 (40% de Margem sobre Custos + Despesas), e o retorno sobre o capital investido é de 9 meses e 17 dias.

Dentre os princípios do negócio, destacam-se:

1. Paletas Multifuncionais (Contorno, blush e iluminador)
2. Acessórios (Pincéis, esponjas, kit de pincéis)
3. Maquiagem Social

Os responsáveis pelo negócio são: Elaine Cristina de Araujo Aguiar, Graziele Oliveira da Silva, Kauiza Custodio da Silva, Nicolly Moreira Herculano e Pamela Evely Pereira Dias.

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

1. Pamela - Maquiadora;
2. Nicolly - Consultora de beleza;
3. Kauiza – Marketing;
4. Graziele - Atendimento e vendas;
5. Elaine - Controladoria;

O nome fantasia da empresa será GG Makeup e a razão social GG Makeup cosméticos & consultoria ME– 20.33115/0001/05 – CNPJ.

A missão da empresa é trazer a autoestima dos clientes e realçar suas particularidades.

A visão é ser referência no mercado de cosméticos, nos destacando com o jeito “GG” de cuidar.

Nossos valores são: Inovação, Criatividade e Personalização:

1. Inovação: Envolve a introdução de novos produtos com fórmulas mais eficazes, o uso de ingredientes sustentáveis e a implementação de tecnologias avançadas, como aplicações de realidade aumentada que permitem aos consumidores experiência única

2. Criatividade: Capacidade de pensar de forma inovadora e gerar ideias únicas e originais se reflete no design de coleções de maquiagem inspiradas em tendências culturais, colaborações com artistas e influenciadores, além de campanhas publicitárias que se destacam.

3. Personalização: É a adaptação de produtos e experiências às necessidades dos clientes. Isso inclui a venda de produtos sob medida e serviços de consultoria que

ajudam os consumidores a escolher opções que se ajustam ao seu tom de pele específico, garantindo que suas preferências e necessidades sejam atendidas.

O negócio da GG Makeup atua no setor de comércio e prestação de serviços, sendo classificado sob a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) 4772/5 e 9602-5/02, que abrange o comércio de cosméticos, produtos de perfumaria e higiene pessoal, além de atuar como maquiador independente. A empresa possui forma jurídica de Microempresa (ME) e está enquadrada no regime tributário do Simples Nacional.

O capital social da GG Makeup será de R\$ 50.000,00, proveniente de recursos próprios das sócias.

2 ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado refere-se ao processo de levantamento de dados e informações sobre o segmento no qual um negócio pretende estar ou já está inserido. Por meio desse tipo de diagnóstico é possível verificar, por exemplo, quais são as necessidades dos clientes desse setor, quem são os concorrentes diretos e como estão atuando, se o produto e/ou serviço a ser comercializado é realmente viável etc., contribuindo para evitar o fracasso de empresas que estão iniciando, daquelas que pretendem lançar novas soluções, ou das que desejam mudar o seu foco de atuação.

Este capítulo é dividido em seções, para melhor distribuição dos dados.

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.

Caso seja cliente pessoa física:

O público-alvo deste negócio são de ambos os gêneros, feminino e masculino de faixa etária de até 18 anos, entre 45 anos ou mais, residem em Cubatão, Santos e outros, com faixa salarial entre um e cinco salários mínimos. Possui como escolaridade Ensino Médio e Ensino Superior, são casados, solteiros, separados, viúvos etc.

A frequência de compra dos clientes do negócio é de a cada três meses e a quantidade em média é de até R\$200,00. O comportamento de compra e consumo pode ser descrito como hábito de comprar em lojas físicas, de forma presencial e costumam pagar preços entre R\$100,00 e R\$200,00 por produtos similares.

Os critérios escolhidos pelos clientes para comprar o produto/ serviço oferecido são: Preço, Qualidade e Variedade de Produtos.

O mercado de atuação do negócio é em Cubatão.

2.2 Estudo dos concorrentes

Nesta seção é feita a análise dos principais concorrentes do seu negócio, que são as empresas que atuam no mesmo ramo de atividade que você e que também buscam satisfazer as necessidades dos seus clientes.

Divide-se em três passos: 1) identificar os três principais concorrentes diretos (caso não haja, pode-se escolher os concorrentes que mais se aproximam da oferta do negócio ou que venda produtos/ serviços que substituem os seus); 2) Análise SWOT; Análise das Cinco Forças de Porter.

Os principais concorrentes do negócio incluem os comércios Della, Firenze e BW Makeup, além das maquiadoras prestadoras de serviço Juliana Moreira, Anierly Makeup e Juliette Dortas, conforme observa-se na Tabela 1.

Tabela 1: Produtos

TABELA DE CONCORRENTES						
Ordem	FIRENZE	Preço	DELLA	PREÇO	BW MAKEUP	PREÇO
1	Água Micelar - Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 15,99	Água Micelar - Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 13,99	Água Micelar - Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 13,99
2	Base Mari Maria Cover Up	R\$ 25,90	Base Mari Maria Cover Up	R\$ 30,00	Base Mari Maria Cover Up	R\$ 27,99
3	Batom Líquido - Ruby Rose	R\$ 20,90	Batom Líquido - Ruby Rose	R\$ 25,00	Batom Líquido - Ruby Rose	R\$ 23,00
4	Blush Compacto Dalla Makeup	R\$ 18,48	Blush Compacto Dalla Makeup	R\$ 19,00	Blush Compacto Dalla Makeup	R\$ 18,50
5	Corretivo Bruna Tavares MultiCover	R\$ 39,90	Corretivo Bruna Tavares MultiCover	R\$ 28,50	Corretivo Bruna Tavares MultiCover	R\$ 38,99
6	Delineador em caneta Melu - Ruby Rose	R\$ 9,99	Delineador em caneta Melu - Ruby Rose	R\$ 11,99	Delineador em caneta Melu - Ruby Rose	R\$ 10,00
7	Esponja Flat Blend - Mari Saad	R\$ 28,90	Esponja Flat Blend - Mari Saad	R\$ 29,99	Esponja Flat Blend - Mari Saad	R\$ 29,00
8	Fixador em Spray - Ruby Rose	R\$ 24,40	Fixador em Spray - Ruby Rose	R\$ 20,00	Fixador em Spray - Ruby Rose	R\$ 22,50
9	Gloss Max Love	R\$ 10,00	Gloss Max Love	R\$ 12,00	Gloss Max Love	R\$ 11,99
10	Hidratante Facial Bruna Tavares	R\$ 39,90	Hidratante Facial Bruna Tavares	R\$ 37,90	Hidratante Facial Bruna Tavares	R\$ 38,99
11	Iluminador Compacto Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 12,99	Iluminador Compacto Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 14,99	Iluminador Compacto Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 12,99
12	Lápis de olho retrátil Ruby Rose	R\$ 15,00	Lápis de olho retrátil Ruby Rose	R\$ 12,99	Lápis de olho retrátil Ruby Rose	R\$ 13,90
13	Paleta de Sombras Ludurana (4 cores)	R\$ 14,90	Paleta de Sombras Ludurana (4 cores)	R\$ 12,90	Paleta de Sombras Ludurana (4 cores)	R\$ 13,99
14	Pincéis Macrilan (Kit - 12)	R\$ 54,99	Pincéis Macrilan (Kit - 12)	R\$ 49,00	Pincéis Macrilan (Kit - 12)	R\$ 55,90
15	Po Compacto Melu - Ruby Rose	R\$ 13,99	Po Compacto Melu - Ruby Rose	R\$ 15,90	Po Compacto Melu - Ruby Rose	R\$ 15,00
16	Primer Facial - Max Love	R\$ 10,00	Primer Facial - Max Love	R\$ 12,00	Primer Facial - Max Love	R\$ 11,00
17	Rímel Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 17,00	Rímel Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 16,99	Rímel Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 17,00
18	Sabonete Líquido - Linha Melu Ruby Rose	R\$ 20,99	Sabonete Líquido - Linha Melu Ruby Rose	R\$ 19,90	Sabonete Líquido - Linha Melu Ruby Rose	R\$ 20,00
19	Tônico Facial - Melu - Ruby Rose	R\$ 14,99	Tônico Facial - Melu - Ruby Rose	R\$ 13,99	Tônico Facial - Melu - Ruby Rose	R\$ 15,00
20	Trio de Contorno - Ludurana	R\$ 22,00	Trio de Contorno - Ludurana	R\$ 22,00	Trio de Contorno - Ludurana	R\$ 20,00

Fonte: Os Autores (2024)

Tabela 2: Serviço

Descrição	Preço		Condições de Pgto	Localização	Serviços aos Clientes	Garantias Oferecidas
Beleza em foco Studio	MAQUIAGEM BÁSICA	R\$ 150,00	PIX DINHEIRO	R. Arthur Bernardes, 380 - Parque Fernando Jorge, Cubatão - SP, 11500-260	ATENDIMENTOS DE MAQUIAGEM	OFERECE MAQUIAGEM DE ALTA DURABILIDADE, SEM DESCONFORTO, GARANTE 12H DE MAQUIAGEM INTACTA
	MAQUIAGEM FORMANDAS	R\$ 250,00			PENTEADOS	
	MAQUIAGEM NOIVAS	R\$ 800,00			MINISTRA AULAS	
	MAQUIAGEM ARTISTICAS	R\$ 300,00			CURSO AUTOMAQUIAGEM VIP.	
	MAQUIAGEM SOCIAL	R\$ 180,00				
	PACOTE DE NOIVAS	A PARTIR DE R\$800,00				
ANIERY MAKEUP	MAQUIAGEM BÁSICA	R\$180,00	PIX	AV. PRESIDENTE KENEDY - TUPY	MAQUIAGEM	DURABILIDADE
	MAQUIAGEM FORMANDAS	R\$140,00	DÉBITO/CRÉDITO SINAL DE 30% PARA AGENDAR		PENTEADO	LEVEZA
	MAQUIAGEM NOIVAS	R\$300,00			DESIGNER DE SOBRANCELHA	
	MAQUIAGEM ARTISTICAS	R\$200,00			CÍLIOS	
	MAQUIAGEM SOCIAL	R\$140,00				
	PACOTE DE NOIVAS	R\$600,00				
		R\$ 800,00				
Juliette Dortas Makeup	MAQUIAGEM BÁSICA	R\$170,00	DINHEIRO	R. São Paulo, 220 - Sala 22 - Jardim São Francisco, Cubatão - SP, 11500-020	ATENDIMENTOS DE MAQUIAGEM	MAKE COM CONFORTO & DURABILIDADE
	MAQUIAGEM FORMANDAS	R\$170,00	CARTÃO DE CRÉDITO		PENTEADOS	MAQUIAGEM COM LONGA DURAÇÃO, SEM FICAR COM ASPECTO PESADO
	MAQUIAGEM NOIVAS	R\$170,00	PIX		MINISTRA AULAS	
	MAQUIAGEM ARTISTICAS	R\$215,00			CURSO AUTOMAQUIAGEM VIP.	
	MAQUIAGEM SOCIAL	R\$170,00				
	PACOTE DE NOIVAS	R\$215,00				

Fonte: Os Autores (2024)

Em sequência é apresentada a análise Swot.

Oportunidades:

- Inovação com novas parcerias: parcerias bem-sucedidas podem resultar em novos produtos ou serviços exclusivos que podem diferenciar a marca no mercado.
- Empresa Inovadora: não temos ainda conhecimento de empresas próximas que trabalham com a mesma proposta que temos.
- Localização Estratégica: Estaremos localizados na entrada secundária do parque anilinas em frente à igreja assembleia de Deus nas proximidades do Fórum na cidade e da escola objetivo.

- **Atendimento Personalizado:** O atendimento personalizado na loja de maquiagens, oferecendo serviços de maquiagem e automaquiagem, permite criar uma experiência única e adaptada às necessidades de cada cliente, promovendo maior fidelização e recomendação.

Ameaças:

- **Concorrência com preços competitivos:** Iremos trabalhar principalmente com linhas de produtos populares. Nossos preços serão muito parecidos com os dos nossos concorrentes, logo o diferencial competitivo serão os demais serviços e o atendimento.
- **Produtos com Validade:** Trabalhamos com produtos onde 99% deles tem validade, isso faz com que tenhamos em meta manter sempre o estoque em rotatividade.

Pontos fortes:

- **Equipe especializada** Funcionários treinados para atender da maneira mais adequada e eficiente possível, entregando excelência no resultado.
- **Preço Competitivo** Descontos e ofertas especiais, como "compre um, leve outro grátis" e preços viáveis, pois o público-alvo pertence às classes B e C.
- **Comunicação Segmentada:** Um programa de fidelidade eficiente, impulsionado por uma comunicação estratégica voltada para os clientes regulares, fortalecendo o relacionamento e o cuidado com a "pré e pós-venda"

Pontos fracos:

- **Pouca experiência nesse segmento:** Apesar de parcerias e colaborações serem uma oportunidade de expansão, a pouca experiência pode tornar a execução mais desafiadora.
- **Espaço físico reduzido:** Devido ao pequeno espaço em nossa loja, não poderemos contar com grande estoque logo terá que ter uma boa rotatividade de produtos e uma boa administração de materiais.

A seguir é apresentada a análise das forças competitivas de Porter.

Rivalidade entre Concorrentes:

A rivalidade entre os concorrentes se concentra em dois aspectos principais: o atendimento ao cliente e a qualidade do produto. O Concorrente 1 destaca-se pela oferta de serviços como retoques gratuitos e reembolsos, proporcionando segurança às clientes. Já os Concorrentes 2 e 3 competem na durabilidade e leveza da maquiagem.

Produtos substitutos: Há ameaça de substituição por alternativas mais baratas ou convenientes. Para enfrentar isso, será essencial apostar na fidelização e na experiência única de atendimento.

Novos entrantes: O mercado de beleza atrai novos concorrentes facilmente. A localização estratégica e as parcerias exclusivas podem ajudar a diferenciar o negócio e evitar a perda de clientes para novos entrantes.

Poder de barganha dos fornecedores: A relação com fornecedores será crucial, pois os produtos têm validade e a loja tem espaço limitado. Negociar boas condições será fundamental para manter os preços competitivos e garantir a rotatividade de estoque.

Poder de barganha dos compradores: Com muitas opções disponíveis, os clientes podem ser exigentes. O programa de fidelidade, ofertas e um atendimento excepcional serão importantes para manter os compradores e criar lealdade à marca.

2.3 Estudo dos Fornecedores

O estudo de cada fornecedor é analisado nas Tabelas 3, 4 e 5.

Tabela 3: Fornecedor 1

mercadomake		FORNECEDOR 1			mercadomake	
Ordem	MERCADORIA	Preço (R\$)	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização	
1	Água Micelar - Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 11,65	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
2	Base Marl Maria Cover Up	R\$ 25,10	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
3	Batom Líquido - Ruby Rose	R\$ 9,02	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
4	Blush Compacto Dalia Makeup	R\$ 12,30	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
5	Corretivo Bruna Tavares MultiCover	R\$ 25,70	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
6	Delineador em caneta Melu - Ruby Rose	R\$ 11,20	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
7	Esponja Flat Blend - Mari Saad	R\$ 18,99	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
8	Fixador em Spray - Ruby Rose	R\$ 14,90	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
9	Gloss Max Love	R\$ 3,99	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
10	Hidratante Facial Bruna Tavares	R\$ 32,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
11	Iluminador Compacto Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 11,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
12	Lápis de olho retrátil Ruby Rose	R\$ 5,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
13	Paleta de Sombras Ludurana (4 cores)	R\$ 12,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
14	Pincéis Macilian (Kit - 12)	R\$ 44,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
15	Po Compacto Melu - Ruby Rose	R\$ 13,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
16	Primer Facial - Max Love	R\$ 6,25	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
17	Rímel Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 10,90	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
18	Sabonete Líquido - Linha Melu Ruby Rose	R\$ 8,90	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
19	Tônico Facial - Melu - Ruby Rose	R\$ 9,15	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	
20	Trio de Contorno - Ludurana	R\$ 10,60	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	2 dias úteis	São Paulo, SP	

Fonte: Os Autores (2024)

Tabela 4: Fornecedor 2

ATACADÃO DA make		FORNECEDOR 2			ATACADÃO DA make	
Ordem	MERCADORIA	Preço (R\$)	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização	
1	Água Micelar - Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 8,99	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
2	Base Mari Maria Cover Up	R\$ 27,80	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
3	Batom Líquido - Ruby Rose	R\$ 9,20	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
4	Blush Compacto Dalla Makeup	R\$ 9,99	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
5	Corretivo Bruna Tavares MultiCover	R\$ 27,90	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
6	Delineador em caneta Melu - Ruby Rose	R\$ 10,49	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
7	Esponja Flat Blend - Mari Saad	R\$ 19,20	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
8	Fixador em Spray - Ruby Rose	R\$ 15,90	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
9	Gloss Max Love	R\$ 5,60	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
10	Hidratante Facial Bruna Tavares	R\$ 35,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
11	Iluminador Compacto Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 12,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
12	Lápis de olho retrátil Ruby Rose	R\$ 3,50	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
13	Paleta de Sombras Ludurana (4 cores)	R\$ 11,80	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
14	Pincéis Macrilan (Kit - 12)	R\$ 42,90	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
15	Po Compacto Melu - Ruby Rose	R\$ 10,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
16	Primer Facial - Max Love	R\$ 7,80	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
17	Rímel Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 11,90	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
18	Sabonete Líquido - Linha Melu Ruby Rose	R\$ 12,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
19	Tônico Facial - Melu - Ruby Rose	R\$ 10,90	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
20	Trio de Contorno - Ludurana	R\$ 14,60	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	

Fonte: Os Autores (2024)

Tabela 5: Fornecedor 3

		FORNECEDOR 3				
Ordem	MERCADORIA	Preço (R\$)	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização	
1	Água Micelar - Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 7,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
2	Base Mari Maria Cover Up	R\$ 25,40	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
3	Batom Líquido - Ruby Rose	R\$ 8,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
4	Blush Compacto Dalla Makeup	R\$ 7,59	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
5	Corretivo Bruna Tavares MultiCover	R\$ 25,60	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
6	Delineador em caneta Melu - Ruby Rose	R\$ 8,50	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
7	Esponja Flat Blend - Mari Saad	R\$ 17,99	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
8	Fixador em Spray - Ruby Rose	R\$ 13,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
9	Gloss Max Love	R\$ 3,75	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
10	Hidratante Facial Bruna Tavares	R\$ 32,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
11	Illuminador Compacto Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 10,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
12	Lápis de olho retrátil Ruby Rose	R\$ 4,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
13	Paleta de Sombras Ludurana (4 cores)	R\$ 11,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
14	Pincéis Macrilan (Kit - 12)	R\$ 40,60	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
15	Po Compacto Melu - Ruby Rose	R\$ 9,99	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
16	Primer Facial - Max Love	R\$ 7,50	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
17	Rímel Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 10,20	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
18	Sabonete Líquido - Linha Melu Ruby Rose	R\$ 11,99	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
19	Tônico Facial - Melu - Ruby Rose	R\$ 9,00	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	
20	Trio de Contorno - Ludurana	R\$ 13,40	Transferência Bancária, boleto e cartão de crédito	5 dias úteis	São Paulo, SP	

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 apresentados nas Figuras 1 a 20.



Figura 1: Água Micelar Ruby Rose - Linha Melu Ruby Rose



Figura 2: Base Mari Maria Cover Up



Figura 3: Batom Líquido - Ruby Rose



Figura 4: Paleta de Sombras Ludurana (4 cores)



Figura 5: Blush Secret Garden Marca: Dalla Makeup



Figura 6: Corretivo Bruna Tavares MultiCover

**Figura 7**

Figura 7: Delineador em Saad

**Figura 8**

Figura 8: Primer Facial- Max love

**Figura 9**

Figura 9: Esponja Flat Blend Mari

**Figura 10**

Figura 10: Fixador em Spray Ruby Rose

**Figura 11**

Figura 11: Gloss Max Love

**Figura 12**

Figura 12: Pincéis Macrilan - (Kit - 12 unidades)

**Figura 13**

Figura 13: Hidratante Facial Bruna Tavares

**Figura 14**

Figura 14: Lápis olho retrátil Ruby Rose

**Figura 15**

Figura 15: Iluminador Compacto Linha Melu - Ruby Rose

**Figura 16**

Figura 16: Rímel Linha Melu
Ruby Rose

**Figura 17**

Figura 17: Tônico Facial
Melu - Ruby Rose

**Figura 18**

Figura 18: Pó Compacto
Linha MELU

**Figura 19**

Figura 19: Trio de Contorno
Ludurana

**Figura 20**

Figura 20: Sabonete Líquido
Linha Melu Ruby Rose

Fonte: Os Autores (2024)

3.2 Preço

A estratégia de precificação foi desenvolvida para equilibrar a rentabilidade do negócio com a disposição de pagamento do mercado pelo produto e serviço. Para isso, também analisamos os preços praticados pelos concorrentes, o que nos possibilitou estabelecer uma média de mercado e oferecer um valor competitivo, conforme Tabelas 6 e 7.

Tabela 6: Precificação Produtos

Nº	Produto	Preço
1	Água Micelar - Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 14.66
2	Base Mari Maria Couver Up	R\$ 27.96
3	Batom Líquido - Ruby Rose	R\$ 22.97
4	Blush Compacto Dalla Makeup	R\$ 18.66
5	Corretivo Bruna Tavares MultiCover	R\$ 35.80
6	Delineador em caneta Melu - Ruby Rose	R\$ 10.66
7	Esponja Flat Blend - Mari Saad	R\$ 28.30
8	Fixador em Spray - Ruby Rose	R\$ 22.30
9	Gloss Max Love	R\$ 11.33
10	Hidratante Facial Bruna Tavares	R\$ 38.93
11	Iluminador Compacto Linha Melu -- Ruby Rose	R\$ 13.66
12	Lápis de olho retrátil Ruby Rose	R\$ 13.96
13	Paleta de Sombras Ludurana (4 cores)	R\$ 13.93
14	Pincéis Macrilan (kit - 12)	R\$ 53.30
15	Pó Compacto Melu - Ruby Rose	R\$ 14.96
16	Primer Facial - Max Love	R\$ 11.00
17	Rímel Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 17.00
18	Sabonete Líquido - Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 20.30
19	Tônico Facial - Linha Melu - Ruby Rose	R\$ 14.66
20	Trio de Contorno - Ludurana	R\$ 21.33

Fonte: Os Autores (2024)

Tabela 7: Precificação de Serviços

Nº	Serviços	Preço
21	Maquiagem Básica	R\$ 180.00
22	Maquiagem Formandos	R\$ 200.00
23	Maquiagem de Noiva	R\$ 500.00

Fonte: Os Autores (2024)

3.3 Estratégias promocionais

A estratégia promocional envolve a integração de diferentes plataformas e materiais físicos, como site, redes sociais (Instagram, Facebook, TikTok) e cartões de visita.

O **site** será o ponto central da marca, oferecendo informações detalhadas dos produtos e dos serviços de Maquiagens e todas as promoções.

O **Instagram** se focará em conteúdos visuais e interativos, utilizando stories e reels para engajar o público.

No **Facebook**, serão criadas campanhas de anúncios, grupos exclusivos e transmissões ao vivo para interações mais próximas.

No **TikTok**, vídeos criativos e virais promoverão a marca entre um público mais jovem.

Os **cartões de visita** terão QR codes direcionando para as redes e o site, reforçando a presença digital e oferecendo descontos exclusivos. Todas as plataformas estarão interligadas, promovendo uma experiência consistente e incentivando a interação dos clientes. Os únicos custos que teremos serão com website e cartão de visita,

3.4 Estrutura de comercialização

A estrutura física da loja proporcionará um ambiente agradável aos clientes, através de uma distribuição estratégica dos produtos e do uso do marketing sensorial. Essa abordagem visa estimular os cinco sentidos humanos (olfato, tato, visão, audição e paladar), criando laços emocionais com os clientes por meio de experiências sensoriais.

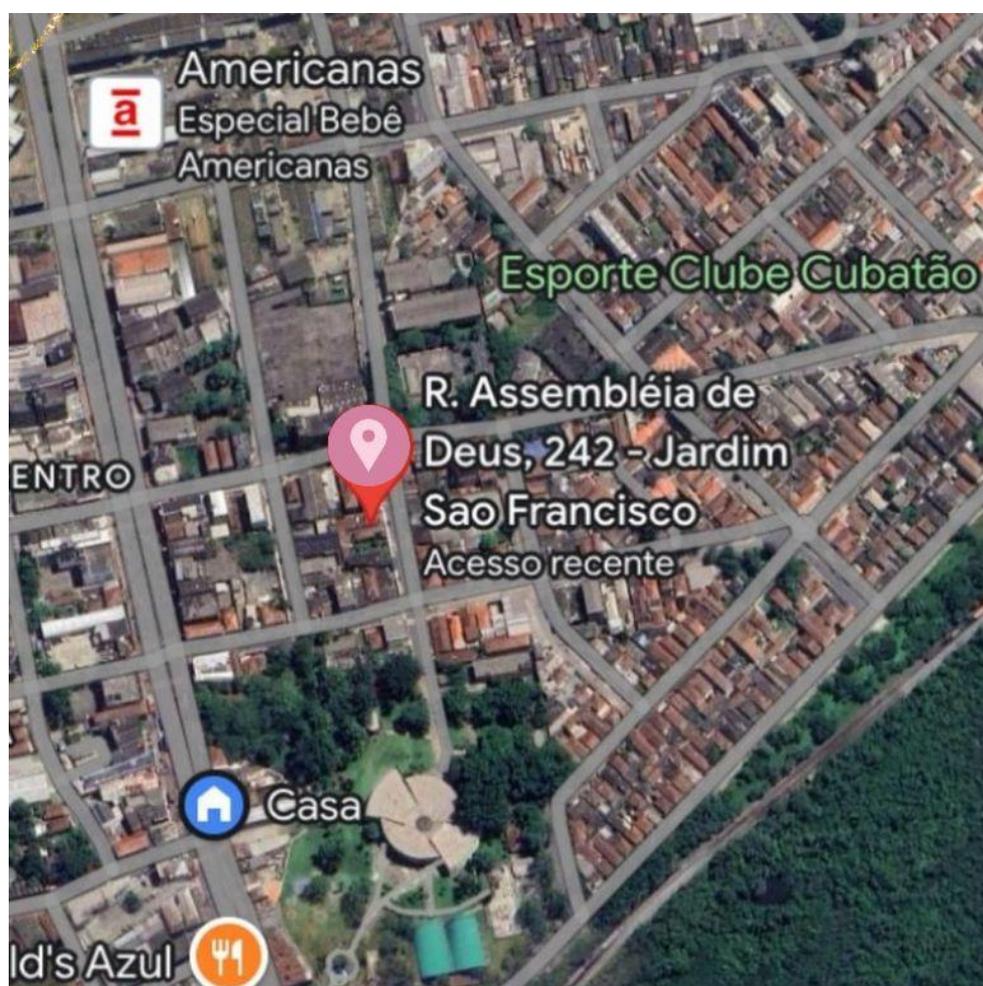
De acordo com Anderson Manoel do Carmo e Renata dos Santos Silva (2023), o olfato é a forma mais rápida de acessar as emoções dos clientes; o som tem uma forte influência no humor das pessoas; a visão, sendo o sentido mais explorado ao longo do tempo, continua essencial para a identificação da marca; o tato contribui para a percepção da qualidade e pode ser utilizado nas embalagens para diferenciar produtos semelhantes; e, finalmente, o paladar está intimamente ligado ao olfato e à memória¹.

Além disso, a empresa adotará a venda direta, com funcionários participando de treinamentos e capacitações para adquirir conhecimentos sobre os produtos, o mercado de beleza e o atendimento ao cliente.

3.5 Localização do Negócio

A localização do negócio será no endereço Rua Assembleia de Deus, 242 – Jardim São Francisco – Cubatão/SP, CEP:11500-040. O local é estratégico porque está localizado na entrada secundária do Parque Anilinas, em frente à Igreja Assembleia de Deus, nas proximidades do Fórum da cidade e da escola Objetivo, conforme Figura 1.

Figura 1: Localização



Fonte: Google Maps

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

No negócio, cujo ponto comercial será uma loja, que contará com uma área de maquiagem, com prateleiras de produtos na parte frontal. Ao fundo, haverá um espaço para auto consultoria, com o caixa adjacente. Nos fundos, teremos o estoque, a parte administrativa e um banheiro para funcionários, além de banheiros destinados aos clientes no espaço da loja.

Nas figuras 2 e 3 podem ser observadas as instalações do negócio e distribuição do arranjo físico.

Figura 2: Fachada do Negócio



Fonte: Os Autores (2024)

Figura 3: Layout do Negócio



Fonte: Os Autores (2024)

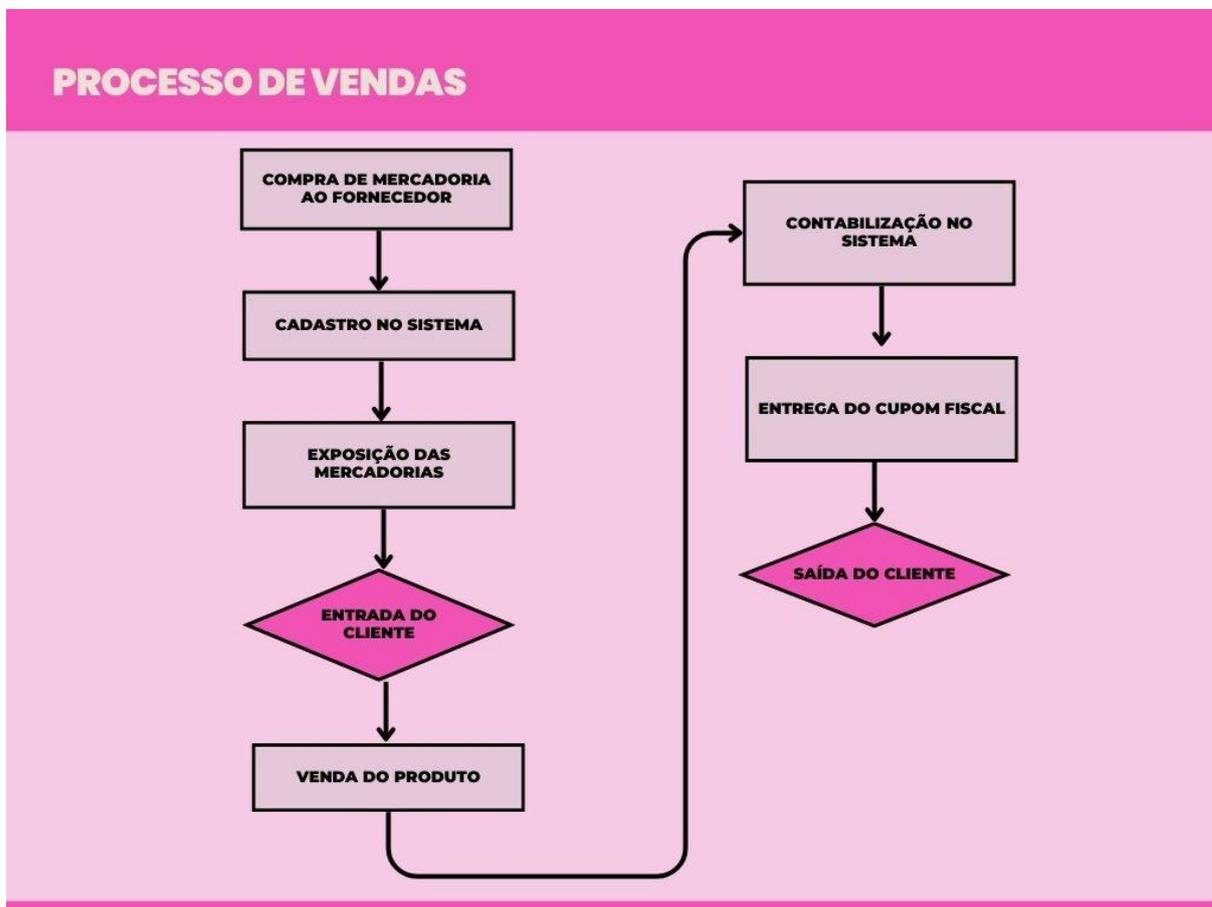
4.2 Capacidade produtiva, comercial e de serviços

Levando-se em consideração o espaço físico e os produtos ofertados, é estimado um atendimento médio de 15 a 30 minutos por cliente e 2 clientes para cada funcionário, logo esperamos ter um atendimento de 20 a 35 clientes por dia, 120 a 210 clientes por semana e 480 a 840 clientes por mês. Tratando-se dos serviços de maquiagem profissional, esperamos realizar ao menos 8 contratações por dia, 48 contratações por semana e 192 contratações por mês.

4.3 Processos operacionais

Para cada operação há um conjunto de atividades que devem ser descritas, podendo ser apresentada em processo, conforme Figuras 4 e 5.

Figura 4: Processo Operacional de Vendas



Fonte: Os Autores (2024)

Figura 5: Processo Operacional de Prestação de Serviço



Fonte: Os Autores (2024)

4.4 Necessidades de Pessoal

Para o funcionamento do nosso negócio, são necessários 5 colaboradores, sendo feita a distribuição nas atividades, conforme tabela 8.

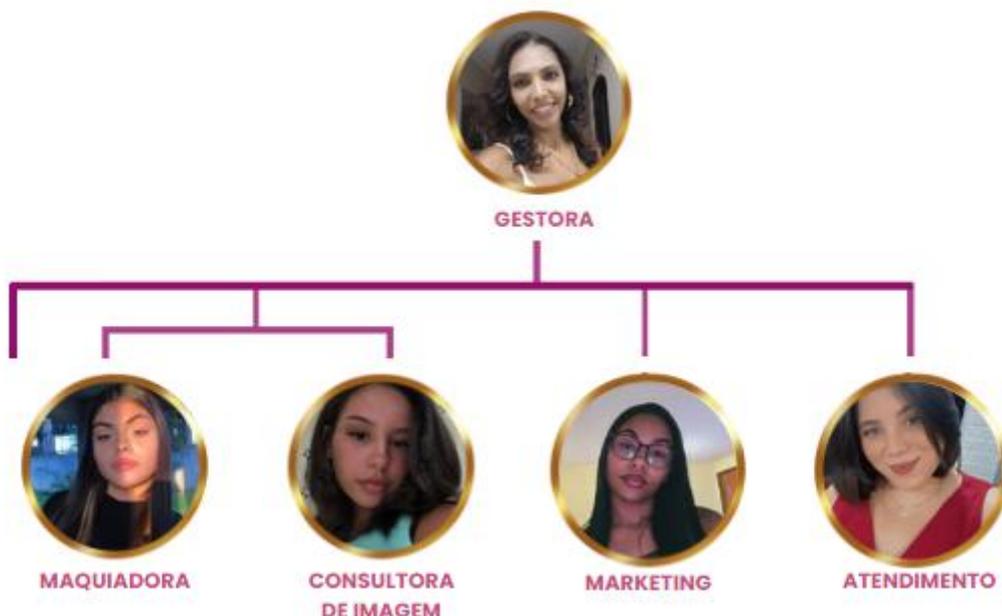
Tabela 8: Descrição das Funções e Quantidade de Colaboradores

Nome	Função	Quantidade de colaboradores
Pamela Dias	Maquiadora	1
Nicolly Moreira	Consultora de Beleza	1
Kauiza Custodio	Marketing	1
Graziele Oliveira	Atendimento e Vendas	1
Elaine Aguiar	Gestora	1

Fonte: Os Autores (2024)

Em sequência, apresenta-se o organograma previsto para o negócio, contendo três níveis hierárquicos, conforme Figura 6.

Figura 6: Organograma da Empresa



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 GG Makeup, serão detalhadas as necessidades de capital para os investimentos iniciais, especificando o montante e o tipo de recursos necessários. Serão apresentadas projeções de receitas, custos e resultados esperados, acompanhadas de análises financeiras como fluxo de caixa, valor presente líquido (VPL), taxa interna de retorno (TIR) e período de retorno do investimento (payback).

5.1 Estimativa dos investimentos fixos

Este tópico apresenta os investimentos iniciais necessários para o início das atividades da GG Makeup, incluindo a aquisição de materiais, equipamentos e outros gastos essenciais para a abertura e operação da empresa.

A abertura da empresa GG Makeup demandará um investimento total de R\$ 50.000,00, com os detalhes especificados na Tabela 9. Para cobrir esse valor, cada sócio deverá contribuir com R\$ 10.000,00, conforme demonstrado na Tabela 10.

Tabela 9: Participação das Sócias

Nome das Sócias	Valor em R\$
Elaine Cristina de Araujo Aguiar	R\$ 10.000,00
Graziele Oliveira da Silva	R\$ 10.000,00
Kauiza Custodio da Silva	R\$ 10.000,00
Nicolly Moreira Herculano	R\$ 10.000,00
Pamela Evelly Pereira Dias	R\$ 10.000,00
Total	R\$ 50.000,00

Fonte: Os Autores (2024)

Tabela 10: Investimento Fixo Inicial

Numero do Item	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Computador	1	R\$ 887,76	R\$ 887,76
2	Penteadeira da Maquiadora	1	R\$ 357,55	R\$ 357,55
3	Penteadeiras para Automaquiagem	3	R\$ 355,31	R\$ 1.065,93
4	Sofá	2	R\$ 329,00	R\$ 658,00
5	Espelho Grande	1	R\$ 419,00	R\$ 419,00
6	Prateleira para Estoque	2	R\$ 284,99	R\$ 569,98
7	Muro Inglês	8	R\$ 29,90	R\$ 239,20
8	Ar Condicionado	1	R\$ 949,00	R\$ 949,00
9	Mostruário	2	R\$ 391,69	R\$ 783,38
10	Cafeteira	1	R\$ 85,41	R\$ 85,41
11	Bebedouro	1	R\$ 279,00	R\$ 279,00
12	Armário para cafeteira	1	R\$ 167,90	R\$ 167,90
13	Água Micelar - Linha Melu - Ruby Rose	36	R\$ 7,00	R\$ 252,00
14	Base Mari Maria Couver Up	72	R\$ 25,40	R\$ 1.828,80
15	Batom Líquido - Ruby Rose	42	R\$ 8,00	R\$ 336,00
16	Blush Compacto Dalla Makeup	36	R\$ 7,59	R\$ 273,24
17	Corretivo Bruna Tavares MultiCover	60	R\$ 25,60	R\$ 1.536,00
18	Delineador em caneta Melu - Ruby Rose	42	R\$ 8,50	R\$ 357,00
19	Esponja Flat Blend - Mari Saad	36	R\$ 17,99	R\$ 647,64
20	Fixador em Spray - Ruby Rose	36	R\$ 13,00	R\$ 468,00
21	Gloss Max Love	42	R\$ 3,75	R\$ 157,50
22	Hidratante Facial Bruna Tavares	36	R\$ 32,00	R\$ 1.152,00
23	Iluminador Compacto Linha Meelu -- Ruby Rose	42	R\$ 10,00	R\$ 420,00
24	Lápis de olho retrátil Ruby Rose	36	R\$ 4,00	R\$ 144,00
25	Paleta de Sombras Ludurana (4 cores)	24	R\$ 11,00	R\$ 264,00
26	Pincéis Macrilan (kit - 12)	12	R\$ 40,60	R\$ 487,20
27	Pó Compacto Melu - Ruby Rose	32	R\$ 9,99	R\$ 319,68
28	Primer Facial - Max Love	36	R\$ 7,50	R\$ 270,00
29	Rímel Linha Melu - Ruby Rose	30	R\$ 10,20	R\$ 306,00
30	Sabonete Líquido - Linha Melu - Ruby Rose	36	R\$ 11,99	R\$ 431,64
31	Tônico Facial - Linha Melu - Ruby Rose	36	R\$ 9,00	R\$ 324,00
32	Trio de Contorno - Ludurana	24	R\$ 13,40	R\$ 321,60
33	Sacola Personalizada	1000	R\$ 0,40	R\$ 400,00
			TOTAL	R\$ 17.158,41

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 11.

Tabela 11: Estimativa Do investimento Em capital De giro

Itens	Total
Capital Próprio	R\$ 50.000,00
Total da Previsão de Investimento de Capital de Giro	R\$ 50.000,00

Fonte: Os Autores (2024)

5.3 Investimentos pré-operacionais

Os gastos pré-operacional, são os valores que devem ser investidos antes de se iniciar as operações da empresa, sendo esse investimento importante para a estruturação do local ao qual a empresa está inserida. Abordando gastos com cartão de visitas, máquina de cartão de débito e crédito, taxas para abertura da empresa e criação do site como demonstrado na tabela abaixo. Esses investimentos são fundamentais porque proporcionam uma base sólida para o funcionamento da empresa GG Makeup.

Tabela 12: Estimativa Dos Investimentos Pré-operacionais

Descrição		Total
1	Registro e Taxas para abertura da empresa	R\$ 397.87
2	Máquina de cartão de crédito e débito	R\$ 82.80
3	Criação de site	R\$ 300.00
4	Cartão de visita	R\$ 40.00
TOTAL		R\$ 820.67

Fonte: Os Autores (2024)

5.4 Investimento total

O investimento total necessário para viabilizar o início das operações da GG Makeup é de R\$ 50.000,00, conforme demonstrado na Tabela 13. Esse montante abrange todos os recursos essenciais para garantir o pleno funcionamento da empresa, incluindo custos iniciais com instalações, equipamentos, tecnologia, capital de giro e outras despesas indispensáveis para o início das atividades.

Tabela 13: Investimento Previstos

Itens	Total
Investimentos em Ativos Fixos	R\$ 17.158,41
Investimentos em Gastos Pré -Operacionais	R\$ 820,67
Investimentos em Capital de Giro	R\$ 32.020,92
Total dos Investimentos Previstos	R\$ 50.000,00

Fonte: Os Autores (2024)

5.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa

A projeção de faturamento mensal da GG Makeup foi desenvolvida com uma análise detalhada do mercado, considerando a demanda esperada para seus produtos e serviços, além da capacidade operacional e da estratégia de marketing planejada. Essa estimativa é crucial para avaliar o potencial de receita e organizar o fluxo de caixa de maneira viável e sustentável, conforme Tabelas 14 e 15.

Tabela 14: Receitas de Vendas

Produto: ÁGUA MICELAR

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	10	15	10	18	25	20
Preço	R\$ 14,66					
Receita Mensal	R\$ 146,60	R\$ 219,90	R\$ 146,60	R\$ 263,88	R\$ 366,50	R\$ 293,20

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
16	20	24	27	30	28	243
R\$ 14,66	R\$ 175,92					
R\$ 234,56	R\$ 293,20	R\$ 351,84	R\$ 395,82	R\$ 439,80	R\$ 410,48	R\$ 3.562,38

Produto: BASE MARIA

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	18	25	20	28	35	30
Preço	R\$ 27,96					
Receita Mensal	R\$ 503,28	R\$ 699,00	R\$ 559,20	R\$ 782,88	R\$ 978,60	R\$ 838,80

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
22	22	28	30	40	38	336
R\$ 27,96	R\$ 27,96	R\$ 335,52				
R\$ 615,12	R\$ 615,12	R\$ 782,88	R\$ 838,80	R\$ 1.118,40	R\$ 1.062,48	R\$ 9.394,56

Produto: BATOM LÍQUIDO

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	12	18	15	20	28	22
Preço	R\$ 22,97					
Receita Mensal	R\$ 275,64	R\$ 413,46	R\$ 344,55	R\$ 459,40	R\$ 643,16	R\$ 505,34

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
16	24	26	30	30	28	269
R\$ 22,97	R\$ 275,64					
R\$ 367,52	R\$ 551,28	R\$ 597,22	R\$ 689,10	R\$ 689,10	R\$ 643,16	R\$ 6.178,93

Produto: BLUSH COMPACTO

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	10	20	18	22	30	25
Preço	R\$ 18,66					
Receita Mensal	R\$ 186,60	R\$ 373,20	R\$ 335,88	R\$ 410,52	R\$ 559,80	R\$ 466,50

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
20	20	25	25	30	40	285
R\$ 18,66	R\$ 223,92					
R\$ 373,20	R\$ 373,20	R\$ 466,50	R\$ 466,50	R\$ 559,80	R\$ 746,40	R\$ 5.318,10

Produto: CORRETIVO

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	12	16	14	18	22	20
Preço	R\$ 35,80					
Receita Mensal	R\$ 429,60	R\$ 572,80	R\$ 501,20	R\$ 644,40	R\$ 787,60	R\$ 716,00

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
14	14	21	25	25	26	227
R\$ 35,80	R\$ 429,60					
R\$ 501,20	R\$ 501,20	R\$ 751,80	R\$ 895,00	R\$ 895,00	R\$ 930,80	R\$ 8.126,60

Produto: DELINEADOR EM CANETA

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	6	10	8	12	15	13
Preço	R\$ 10,66	R\$ 10,66	R\$ 10,66	R\$ 10,66	R\$ 10,66	R\$ 10,66
Receita Mensal	R\$ 63,96	R\$ 106,60	R\$ 85,28	R\$ 127,92	R\$ 159,90	R\$ 138,58

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
7	11	14	18	20	17	151
R\$ 10,66	R\$ 10,66	R\$ 10,66	R\$ 10,66	R\$ 10,66	R\$ 10,66	R\$ 127,92
R\$ 74,62	R\$ 117,26	R\$ 149,24	R\$ 191,88	R\$ 213,20	R\$ 181,22	R\$ 1.609,66

Produto: ESPONJA FLAT BLEND

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	7	10	8	12	18	15
Preço	R\$ 29,30					
Receita Mensal	R\$ 205,10	R\$ 293,00	R\$ 234,40	R\$ 351,60	R\$ 527,40	R\$ 439,50

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
9	14	16	20	25	22	176
R\$ 29,30	R\$ 351,60					
R\$ 263,70	R\$ 410,20	R\$ 468,80	R\$ 586,00	R\$ 732,50	R\$ 644,60	R\$ 5.156,80

Produto: FIXADOR EM SPRAY

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	6	12	8	10	18	15
Preço	R\$ 22,30					
Receita Mensal	R\$ 133,80	R\$ 267,60	R\$ 178,40	R\$ 223,00	R\$ 401,40	R\$ 334,50

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
9	14	16	20	25	22	175
R\$ 22,30	R\$ 267,60					
R\$ 200,70	R\$ 312,20	R\$ 356,80	R\$ 446,00	R\$ 557,50	R\$ 490,60	R\$ 3.902,50

Produto: GLOSS MAX LOVE

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	8	14	10	12	20	17
Preço	R\$ 11,33	R\$ 11,33	R\$ 11,33	R\$ 11,33	R\$ 11,33	R\$ 11,33
Receita Mensal	R\$ 90,64	R\$ 158,62	R\$ 113,30	R\$ 135,96	R\$ 226,60	R\$ 192,61

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
9	13	16	22	25	23	189
R\$ 11,33	R\$ 135,96					
R\$ 101,97	R\$ 147,29	R\$ 181,28	R\$ 249,26	R\$ 283,25	R\$ 260,59	R\$ 2.141,37

Produto: HIDRATANTE FACIAL

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	10	12	11	15	20	18
Preço	R\$ 38,93					
Receita Mensal	R\$ 389,30	R\$ 467,16	R\$ 428,23	R\$ 583,95	R\$ 778,60	R\$ 700,74

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
14	16	18	22	25	23	204
R\$ 38,93	R\$ 467,16					
R\$ 545,02	R\$ 622,88	R\$ 700,74	R\$ 856,46	R\$ 973,25	R\$ 895,39	R\$ 7.941,72

Produto: ILUMINADOR COMPACTO

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	8	12	10	15	20	17
Preço	R\$ 13,66					
Receita Mensal	R\$ 109,28	R\$ 163,92	R\$ 136,60	R\$ 204,90	R\$ 273,20	R\$ 232,22

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
10	14	18	22	23	25	194
R\$ 13,66	R\$ 163,92					
R\$ 136,60	R\$ 191,24	R\$ 245,88	R\$ 300,52	R\$ 314,18	R\$ 341,50	R\$ 2.650,04

Produto: LÁPIS DE OLHO RETRÁTIL

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	7	12	9	13	18	15
Preço	R\$ 13,96	R\$ 13,96	R\$ 13,96	R\$ 13,96	R\$ 13,96	R\$ 13,96
Receita Mensal	R\$ 97,72	R\$ 167,52	R\$ 125,64	R\$ 181,48	R\$ 251,28	R\$ 209,40

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
10	14	16	20	24	22	180
R\$ 13,96	R\$ 167,52					
R\$ 139,60	R\$ 195,44	R\$ 223,36	R\$ 279,20	R\$ 335,04	R\$ 307,12	R\$ 2.512,80

Produto: PALETA DE SOMBRAS

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	8	12	10	15	20	17
Preço	R\$ 13,93					
Receita Mensal	R\$ 111,44	R\$ 167,16	R\$ 139,30	R\$ 208,95	R\$ 278,60	R\$ 236,81

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
12	16	18	22	25	23	198
R\$ 13,93	R\$ 167,16					
R\$ 167,16	R\$ 222,88	R\$ 250,74	R\$ 306,46	R\$ 348,25	R\$ 320,39	R\$ 2.758,14

Produto: PINCÉIS MACRILAN

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	6	8	7	9	12	10
Preço	R\$ 53,30					
Receita Mensal	R\$ 319,80	R\$ 426,40	R\$ 373,10	R\$ 479,70	R\$ 639,60	R\$ 533,00

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
6	9	10	11	12	11	111
R\$ 53,30	R\$ 639,60					
R\$ 319,80	R\$ 479,70	R\$ 533,00	R\$ 586,30	R\$ 639,60	R\$ 586,30	R\$ 5.916,30

Produto: PÓ COMPACTO

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	8	12	10	14	20	16
Preço	R\$ 14,96					
Receita Mensal	R\$ 119,68	R\$ 179,52	R\$ 149,60	R\$ 209,44	R\$ 299,20	R\$ 239,36

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
11	15	18	22	25	23	194
R\$ 14,96	R\$ 179,52					
R\$ 164,56	R\$ 224,40	R\$ 269,28	R\$ 329,12	R\$ 374,00	R\$ 344,08	R\$ 2.902,24

Produto: PRIMER FACIAL

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	15	12	18	20	22	25
Preço	R\$ 11,00					
Receita Mensal	R\$ 165,00	R\$ 132,00	R\$ 198,00	R\$ 220,00	R\$ 242,00	R\$ 275,00

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
28	30	26	24	27	30	277
R\$ 11,00	R\$ 132,00					
R\$ 308,00	R\$ 330,00	R\$ 286,00	R\$ 264,00	R\$ 297,00	R\$ 330,00	R\$ 3.047,00

Produto: RÍMEL

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	12	15	18	20	25	28
Preço	R\$ 17,00					
Receita Mensal	R\$ 204,00	R\$ 255,00	R\$ 306,00	R\$ 340,00	R\$ 425,00	R\$ 476,00

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
30	27	22	26	30	30	283
R\$ 17,00	R\$ 204,00					
R\$ 510,00	R\$ 459,00	R\$ 374,00	R\$ 442,00	R\$ 510,00	R\$ 510,00	R\$ 4.811,00

Produto: SABONETE LÍQUIDO FACIAL

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	18	15	20	22	25	28
Preço	R\$ 20,30					
Receita Mensal	R\$ 365,40	R\$ 304,50	R\$ 406,00	R\$ 446,60	R\$ 507,50	R\$ 568,40

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
30	27	24	26	30	30	295
R\$ 20,30	R\$ 243,60					
R\$ 609,00	R\$ 548,10	R\$ 487,20	R\$ 527,80	R\$ 609,00	R\$ 609,00	R\$ 5.988,50

Produto: TÔNICO FACIAL

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	14	12	16	20	22	25
Preço	R\$ 14,66					
Receita Mensal	R\$ 205,24	R\$ 175,92	R\$ 234,56	R\$ 293,20	R\$ 322,52	R\$ 366,50

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
28	30	26	24	27	30	274
R\$ 14,66	R\$ 175,92					
R\$ 410,48	R\$ 439,80	R\$ 381,16	R\$ 351,84	R\$ 395,82	R\$ 439,80	R\$ 4.016,84

Produto: TRIO DE CONTORNO

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	13	10	15	18	22	25
Preço	R\$ 21,33					
Receita Mensal	R\$ 277,29	R\$ 213,30	R\$ 319,95	R\$ 383,94	R\$ 469,26	R\$ 533,25

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
28	30	26	24	27	30	268
R\$ 21,33	R\$ 255,96					
R\$ 597,24	R\$ 639,90	R\$ 554,58	R\$ 511,92	R\$ 575,91	R\$ 639,90	R\$ 5.716,44

Fonte: Os Autores (2024)

Tabela 15: Receitas de Serviços Prestados

SERVIÇO: MAQUIAGEM BÁSICA

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	8	6	10	12	13	14
Preço	R\$ 180,00					
Receita Mensal	R\$ 1.440,00	R\$ 1.080,00	R\$ 1.800,00	R\$ 2.160,00	R\$ 2.340,00	R\$ 2.520,00

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
15	14	12	10	13	15	142
R\$ 180,00	R\$ 2.160,00					
R\$ 2.700,00	R\$ 2.520,00	R\$ 2.160,00	R\$ 1.800,00	R\$ 2.340,00	R\$ 2.700,00	R\$ 25.560,00

SERVIÇO: MAQUIAGEM FORMANDAS

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	12	8	5	6	7	10
Preço	R\$ 200,00					
Receita Mensal	R\$ 2.400,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.400,00	R\$ 2.000,00

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
9	10	12	14	15	15	123
R\$ 200,00	R\$ 2.400,00					
R\$ 1.800,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.800,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 24.600,00

SERVIÇO: MAQUIAGEM DE NOIVA

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Quantidade Prevista	8	6	9	10	12	14
Preço	R\$ 500,00					
Receita Mensal	R\$ 4.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 4.500,00	R\$ 5.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 7.000,00

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
15	13	12	14	15	15	143,00
R\$ 500,00	R\$ 6.000,00					
R\$ 7.500,00	R\$ 6.500,00	R\$ 6.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 71.500,00

Fonte: Os Autores (2024)

5.6 Estimativa das despesas e custos projetados

A previsão de despesas e custos foi calculada aplicando uma margem de 40% sobre a receita bruta, conforme apresentado na Tabela 16. A realização dessa estimativa é crucial para assegurar a viabilidade financeira da empresa e para o planejamento adequado dos recursos necessários.

Tabela 16: Despesas projetadas

Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Receita de Venda e Serviços Prevista	R\$ 12.239,37	R\$ 11.436,58	R\$ 12.615,79	R\$ 15.311,72	R\$ 18.877,72	R\$ 19.815,71
Premissa 40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%
Despesas Prevista	R\$ 4.895,75	R\$ 4.574,63	R\$ 5.046,32	R\$ 6.124,69	R\$ 7.551,09	R\$ 7.926,28

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
R\$ 18.640,05	R\$ 18.694,29	R\$ 18.972,30	R\$ 21.113,98	R\$ 23.700,60	R\$ 23.893,81	R\$ 215.311,92
40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%
R\$ 7.456,02	R\$ 7.477,72	R\$ 7.588,92	R\$ 8.445,59	R\$ 9.480,24	R\$ 9.557,52	R\$ 86.124,77

Fonte: Os Autores (2024)

5.7 Demonstrativo dos impostos previstos

O demonstrativo dos impostos projetados é vital para o planejamento financeiro e tributário da GG Makeup, possibilitando a antecipação dos custos fiscais de acordo com o regime do Simples Nacional, conforme detalhado na Tabela 17.

Tabela 17: Impostos Previstos

RECEITA DE VENDA						
Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Receita de Venda Prevista	R\$ 4.399,37	R\$ 5.756,58	R\$ 5.315,79	R\$ 6.951,72	R\$ 9.137,72	R\$ 8.295,71
Imposto %	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Valor do Imposto	R\$ 175,97	R\$ 230,26	R\$ 212,63	R\$ 278,07	R\$ 365,51	R\$ 331,83

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
R\$ 6.640,05	R\$ 7.674,29	R\$ 8.412,30	R\$ 9.513,98	R\$ 10.860,60	R\$ 10.693,81	R\$ 93.651,92
4%	4%	4%	4%	4%	4%	
R\$ 265,60	R\$ 306,97	R\$ 336,49	R\$ 380,56	R\$ 434,42	R\$ 427,75	R\$ 3.746,08

RECEITA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO						
Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Receita de Serviço Prevista	R\$7.840,00	R\$ 5.680,00	R\$ 7.300,00	R\$ 8.360,00	R\$ 9.740,00	R\$ 11.520,00
Imposto %	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Valor do Imposto	R\$ 470,40	R\$ 340,80	R\$ 438,00	R\$ 501,60	R\$ 584,40	R\$ 691,20
JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
R\$ 12.000,00	R\$ 11.020,00	R\$ 10.560,00	R\$ 11.600,00	R\$ 12.840,00	R\$ 13.200,00	R\$ 121.660,00
6%	6%	6%	6%	6%	6%	
R\$ 720,00	R\$ 661,20	R\$ 633,60	R\$ 696,00	R\$ 770,40	R\$ 792,00	R\$ 7.299,60

Fonte: Os Autores (2024)

5.8 Demonstração do Fluxo de Caixa

A demonstração do fluxo de caixa da GG Makeup, conforme ilustrado na Tabela 18, permite monitorar a saúde financeira da empresa, evidenciando todas as entradas e saídas de dinheiro durante um período de um ano.

Tabela 18: Demonstração de Fluxo de Caixa

Itens	Dezembro de 2024	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Investimento Inicial	R\$ 50.000,00													
Receita de Vendas		R\$ 12.239,37	R\$ 11.436,58	R\$ 12.615,79	R\$ 15.311,72	R\$ 18.877,72	R\$ 19.815,71	R\$ 18.640,05	R\$ 18.694,29	R\$ 18.972,30	R\$ 21.113,98	R\$ 23.700,60	R\$ 23.893,81	R\$ 215.311,92
(-) Impostos		-646,37	-571,06	-650,63	-779,67	-949,91	-1.023,03	-985,60	-968,17	-970,09	-1.076,56	-1.204,82	-1.219,75	-11.045,68
(-) Despesas e Custos		-4.895,75	-4.574,63	-5.046,32	-6.124,69	-7.551,09	-7.926,28	-7.456,02	-7.477,72	-7.588,92	-8.445,59	-9.480,24	-9.557,52	-86.124,77
(=) Fluxo de Caixa Líquido		R\$ 6.697,25	R\$ 6.290,88	R\$ 6.918,84	R\$ 8.407,36	R\$ 10.376,72	R\$ 10.866,40	R\$ 10.198,43	R\$ 10.248,40	R\$ 10.413,29	R\$ 11.591,83	R\$ 13.015,54	R\$ 13.116,53	R\$ 118.141,48
Fluxo Caixa Líquido Acumulado	R\$ 50.000,00	R\$ 6.697,25	R\$ 12.988,13	R\$ 19.906,97	R\$ 28.314,34	R\$ 38.691,06	R\$ 49.557,46	R\$ 59.755,89	R\$ 70.004,29	R\$ 80.417,58	R\$ 92.009,41	R\$ 105.024,94	R\$ 118.141,48	R\$ 118.141,48

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)

O Valor Presente Líquido (VPL) é uma ferramenta que calcula o valor de um negócio hoje, considerando todo o dinheiro que ele vai gerar no futuro. Se o VPL for positivo, como no caso da GG Makeup que será de R\$ 9.907,95, isso significa que o negócio é lucrativo. Em outras palavras, as receitas futuras da GG Makeup, quando transformadas em dinheiro de hoje, são maiores do que os investimentos iniciais.

Esse resultado indica que a GG Makeup é um bom negócio e vale a pena investir nela.

5.9.2 Taxa interna de retorno (TIR)

A Taxa Interna de Retorno (TIR) representa o potencial de rentabilidade de um projeto: quanto maior a TIR, mais atrativo é o investimento. Esse indicador é essencial para a tomada de decisões, pois ajuda a selecionar projetos que agreguem valor financeiro à empresa. No caso da GG Makeup, o critério de decisão baseado na TIR será a comparação entre seu valor e o custo de oportunidade estabelecido no plano de negócios, fixado em 10,75%. Com uma TIR projetada de 14,20%, o projeto é considerado viável e atrativo, pois supera o custo de oportunidade.

5.9.3 Prazo de retorno de investimento (Payback Descontado)

O Prazo de Retorno de Investimento (payback descontado) é uma métrica financeira que indica o tempo necessário para recuperar o valor de um investimento inicial, considerando o valor do dinheiro no tempo, ajustado pela taxa de desconto. No caso da GG Makeup, o payback descontado está projetado em aproximadamente 10

meses (9 meses e 17 dias), indicando o prazo estimado para o retorno do investimento inicial.

6 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Neste capítulo, será realizado o planejamento estratégico da GG Makeup, utilizando a análise SWOT para identificar oportunidades no mercado desejado. A análise destacará os pontos fortes e fracos da empresa, complementando a avaliação dos concorrentes. O objetivo é tornar a GG Makeup mais eficiente e competitiva, corrigindo deficiências e aproveitando suas vantagens. Cada quadrante da matriz SWOT apresentará três opções estratégicas para fortalecer a posição da empresa no mercado e garantir seu sucesso, conforme Quadro 1.

Quadro 1: Matriz Swot

<p>Oportunidades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Crescimento do mercado de Beleza e cosméticos 2. Expansão para novos canais de vendas 3. Parcerias estratégicas e diferenciação 	<p>Ameaças</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Intensa concorrência 2. Mudanças nas preferências do consumidor 3. Aumento de custos e incertezas econômicas
<p>Pontos Fortes</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Viabilidade Financeira sólida 2. Taxa Interna de Terno (TIR) atrativa 3. Modelo de negócio enxuto e flexível 	<p>Pontos Fracos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dependência de um mercado específico 2. Concorrência acirrada 3. Visibilidade e reconhecimento de marca

Fonte: Os Autores (2024)

7 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

O plano de negócios da GG Makeup, proposto para estudo, mostra-se economicamente e financeiramente viável, uma vez que todas as métricas utilizadas em sua avaliação apresentaram resultados favoráveis. O Valor Presente Líquido (VPL) é de R\$ 9.907,95, a Taxa Interna de Retorno (TIR) é de 14,20%, superior ao custo de oportunidade de 10,75% ao ano, e o Payback Descontado é de 9 meses e 17 dias, estando

dentro do intervalo aceitável de 6 a 16 meses, o que reforça a atratividade e viabilidade do projeto.

REFERÊNCIAS

ACADEMIA. **Plano de Negocios para a construcao de uma empresa de cosmeticos.** Disponível em:

https://www.academia.edu/4080778/Plano_de_Negocios_para_a_construcao_de_uma_empresa_de_cosmeticos. Acesso em: 3 nov. 2024.

ATENA EDITORA. **Marketing sensorial: Entendendo as aplicações no contexto brasileiro.** Disponível em: <https://atenaeditora.com.br/catalogo/ebook/marketing-sensorial-entendendo-as-aplicacoes-no-contexto-brasileiro#:~:text=Marketing%20sensorial%3A%20Entendendo%20as%20aplica%C3%A7%C3%B5es%20no%20contexto%20brasileiro,pesquisadores%20e%20gestores%20de%20marketing..> Acesso em: 2 nov. 2024.

ECONOMIA E NEGOCIOS. **Iniciando uma linha de maquiagem – modelo de plano de negócios de amostra.** Disponível em: <https://economiaenegocios.com/iniciando-uma-linha-de-maquiagem-modelo-de-plano-de-negocios-de-amostra/>. Acesso em: 3 nov. 2024.

SEBRAE. **Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio.** Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 3 nov. 2024.

SILVA, A. D. C. E. R. **MARKETING SENSORIAL: O SENTIDO DA VISÃO COMO ESTRATÉGIA DE ATRAÇÃO DO CONSUMIDOR.** grupounibra, RECIFE, v. 1, n. 1, p. 1-23, nov./2023. Disponível em: <https://www.grupounibra.com/repositorio/MARKT/2023/marketing-sensorial-o-sentido-da-visao-como-estrategia-de-atracao-do-consumidor.pdf>. Acesso em: 3 nov. 2024.

SLIDESHARE. **ANÁLISE DA VIABILIDADE DA ABERTURA DE UMA EMPRESA PARA COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DE MAQUIAGEM POR MEIO DA ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS.** Disponível em: <https://pt.slideshare.net/slideshow/anlise-da-viabilidade-da-abertura-de-uma-empresa-para-comercializacao-de-produtos-de-maquiagem-por-meio-da-elaborao-de-um-plano-de-negcios/26290254>. Acesso em: 3 nov. 2024.

4DEV.S. **Gerador de inscrição Estadual.** Disponível em: https://www.4devs.com.br/gerador_de_inscricao_estadual. Acesso em: 8 ago. 2024.

ACADEMIA. **Plano de Negócios para a construção de uma empresa de cosméticos.** Disponível em: https://www.academia.edu/4080778/Plano_de_Negocios_para_a_construcao_de_uma_empresa_de_cosmeticos. Acesso em: 3 nov. 2024.

AMAZON. **Purificador**. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Purificador-Compacto-Consul-CPC31ABONA-Branco/dp/B07B1CRMZG/ref=asc_df_B07B1CRMZG/?tag=googleshopp06-20&linkCode=df0&hvadid=709886677840&hvpos=&hvnetw=g&hvrand=2751550431138951483&hvpone=&hvptwo=&hvqmt=&hvdev=m&hvdvcmdl=&hvlocint=&hvlocphy=9197956&hvtargid=pla-875186665677&. Acesso em: 15 out. 2024.

ATENA EDITORA. **Marketing sensorial: Entendendo as aplicações no contexto brasileiro**. Disponível em: <https://atenaeditora.com.br/catalogo/ebook/marketing-sensorial-entendendo-as-aplicacoes-no-contexto-brasileiro#:~:text=Marketing%20sensorial%3A%20Entendendo%20as%20aplica%C3%A7%C3%B5es%20no%20contexto%20brasileiro,pesquisadores%20e%20gestores%20de%20marketing.> Acesso em: 2 nov. 2024.

BRAZIL BEATY. **Mercado de beleza teve alta no Brasil**. Disponível em: <https://www.brazilbeautynews.com/mercado-de-beleza-de-prestigio-deve-seguir-em,5029#:~:text=A%20ind%C3%BAstria%20de%20beleza%20de,%25%2C%20em%20rela%C3%A7%C3%A3o%20a%202022.> Acesso em: 21 ago. 2024.

CONTABILIZEI. **Cálculo do Simples Nacional**. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/calculo-simples-nacional/>. Acesso em: 8 ago. 2024.

CONTABILIZEI. **Consulta de Cnae**. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/consulta-cnae/outras-atividades-de-servicos-pessoais/9602501-cabeleireiros-manicure-e-pedicure/#:~:text=Sim%2C%20a%20CNAE%209602%2D5,acordo%20com%20as%20leis%20atuais.&text=Al%C3%ADquota%20Anexo%20III%3A%20De%206%25%20ate%2033%25.> Acesso em: 8 ago. 2024.

CONTABILIZEI. **Tabela do simples nacional**. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/tabela-simples-nacional-completa/>. Acesso em: 17 out. 2024.

CUBATÃO MITRA. **Empresa fácil**. Disponível em: <https://cubatao.mitraonline.com.br/empresafacil/modulos/viabilidade/restrito/deca/decaEnderecoFiscal.phphttps://cubatao.mitraonline.com.br/empresafacil/modulos/viabilidade/index.php>. Acesso em: 20 out. 2024.

CUBATÃO MITRA. **Serviços para empresas**. Disponível em: <https://www.cubatao.sp.gov.br/servicos-para-empresas/>. Acesso em: 20 out. 2024.

ECONOMIA E NEGOCIOS. **Iniciando uma linha de maquiagem – modelo de plano de negócios de amostra**. Disponível em: <https://economiaenegocios.com/iniciando-uma-linha-de-maquiagem-modelo-de-plano-de-negocios-de-amostra/>. Acesso em: 3 nov. 2024.

JUCESP. **Abertura de empresa.** Disponível em: <https://www.jucesponline.sp.gov.br/https://www.geradorcnpj.com/>. Acesso em: 8 ago. 2024.

MERCADO PAGO. **Veja as 5 maquininhas de pagamentos do mercado.** Disponível em: <https://www.mercadopago.com.br/onlinepayments/universal-link?fallback=https%3A%2F%2Fwww.mercadopago.com.br%2Fpoint%2Finvite%3Fdevice%3D62%26code%3DGODISC&android=mercadopago%3A%2F%2Fwebview%3Furl%3Dhttps%3A%2F%2Fwww.mercadopago.com.br%2Fpoint%2Finvite%3Fdevice%3D62%26code%3DGODISC&ios=mercadopago%3A>. Acesso em: 20 out. 2024.

OANTAGONISTA. **Quanto custa criar um site.** Disponível em: <https://oantagonista.com.br/brasil/quanto-custa-criar-e-manter-um-site/>. Acesso em: 14 set. 2024.

RECEITA FEDERAL. **Normas/consulta.** Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/consulta.action>. Acesso em: 20 out. 2024.

SCIELO. **Máquina de cartão de crédito e débito.** Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rac/a/wqvh6NKtC6BWb6BLzg77ygJ/>. Acesso em: 17 out. 2024.

SEBRAE. **Enquadramento Tributário.** Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/como-saber-qual-o-enquadramento-tributario-para-minha-empresa,2ae2ace85e4ef510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 8 ago. 2024.

SEBRAE. **O mercado da beleza tem espaço para empreender.** Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-mercado-de-beleza-ainda-tem-espaço-para-empreender-ou-esta-saturado,7f916a131b486810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 21 ago. 2024.

SEBRAE. **Plano Financeiro.** Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/galeriavideo/o-plano-financeiro,41faea47fe337510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 17 out. 2024.

SEBRAE. **Setor da beleza.** Disponível em: <https://digital.sebraers.com.br/blog/estrategia/tendencias-para-o-setor-de-beleza-em-2024/>. Acesso em: 8 ago. 2024.

SEBRAE. **Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio.** Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 3 nov. 2024.

SILVA, A. D. C. E. R. MARKETING SENSORIAL: O SENTIDO DA VISÃO COMO ESTRATÉGIA DE ATRAÇÃO DO CONSUMIDOR. **grupounibra**, RECIFE, v. 1, n. 1, p. 1-23, nov./2023. Disponível em: <https://www.grupounibra.com/repositorio/MARKT/2023/marketing-sensorial-o-sentido-da-visao-como-estrategia-de-atracao-do-consumidor.pdf>. Acesso em: 3 nov. 2024.

SLIDESHARE. **ANÁLISE DA VIABILIDADE DA ABERTURA DE UMA EMPRESA PARA COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DE MAQUIAGEM POR MEIO DA ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS**. Disponível em: <https://pt.slideshare.net/slideshow/anlise-da-viabilidade-da-abertura-de-uma-empresa-para-comercializacao-de-produtos-de-maquagem-por-meio-da-elaborao-de-um-plano-de-negcios/26290254>. Acesso em: 3 nov. 2024.

TERRA. **Brasil 4 maior mercado de beleza do mundo**. Disponível em: <https://www.terra.com.br/vida-e-estilo/autocuidado/brasil-e-o-4-maior-mercado-de-beleza-do-mundo-entenda,bd97914da82d6c24fa789485e917b819p3rlefw.html#:~:text=Brasil%20%C3%A9%20o%204%C2%BA%20maior,Entenda>. Acesso em: 18 set. 2024.