

ETEC SÃO SEBASTIÃO

**PEDRO HENRIQUE ABREU DE SOUZA
KAUAN MATEUS SOMERS**

PLANO DE NEGÓCIOS

LUANY ALMEIDA ARTES

**São Sebastião – SP
2024**

SUMÁRIO

1 SUMÁRIO EXECUTIVO	3
2 CONCEITO DO NEGÓCIO	4
3 MERCADO E COMPETIDORES 49	
4 EQUIPE DE GESTÃO	12
5 PRODUTOS E SERVIÇOS	14
6 ESTRUTURA E OPERAÇÕES	15
7 MARKETING E VENDAS	16
8 ESTRATÉGIA DE ENTRADA NO MERCADO E CRESCIMENTO	6
9 FINANÇAS	6
ANEXO A - Nome do Anexo	8

O Conceito do Negócio e Oportunidade

Pontos Fortes:

A empresa L.A Artes atende mulheres turistas que vão para Ilhabela turistar, atualmente a empresa vende apenas bolsas de crochê pelas redes sociais chamado Instagram e WhatsApp, já que não possui loja física tornando assim uma adoção de canais digitais.

Foi a partir dessa análise que percebemos a oportunidade de inovar é trabalhar com um mecanismo diferente que no caso é a bolsa de crochê com geolocalizador, trazendo um diferencial resolvendo a segurança do mercado-alvo (mulheres turistas).

Outra oportunidade e inovação importante foi a BagTruck, que foi criada pela ausência de uma loja física trazendo assim os produtos aos pontos turísticos levando a bolsa até o cliente diretamente tornando a ideia criativa e prática.

São Paulo é conhecido por ter um alto índice de furtos de bens materiais, então pensamos na segurança do consumidor e na valorização do produto artesanal e sustentável trazendo mais valor agregado ampliando as chances de aceitação

Pontos Fracos:

O negócio possui apenas a dona que se chama Luany Almeida, ela produz em sua casa e vende e faz uma renda extra todo mês com suas bolsas de crochê, sendo a única e cabeça da empresa, levando isso a ser um ponto negativo.

Não possui parcerias consolidadas tornando dependendo dos seus produtos fornecidos para a criação dos produtos.

Falta de estrutura e suporte dificultando pela falta de equipe de trabalho e dificultando também para executar estratégias de expansão e inovação.

2 CONCEITO DO NEGÓCIO

2.1 Modelo de Negócios

O modelo de negócios da Empresa Luany Almeida Artes versa sobre o segmento de artigos de artesanato. Serão apresentados os blocos no Canvas com todas as particularidades do Modelo de Negócio da empresa. A proposta de valor da empresa Luany Almeida Artes oferece bolsas de crochê com rastreadores, ajudando na segurança do cliente. Para que seus itens não sejam roubados embasando como obrigação: Segurança, tecnologia e Sustentabilidade.

Segmento de Cliente: O persona identificado com o público alvo é Eliana de 35 anos mora em São Paulo, na cidade de Ilhabela. Eliana Silva, solteira, gosta de frequentar feiras de artesanatos e realizar compras nas redes sociais. Gosta de passear à noite.



Parcerias: Influenciadores locais e lojas físicas locais que ajudam a fortalecer a marca no mercado.

Relacionamento com o cliente: O relacionamento identificado como o ideal é um público alvo que gosta de interagir nas redes sociais, o foco é fidelizar os clientes para que eles sejam fiéis à empresa.

Recursos Chaves: Linha de lã, agulhas de crochê, barbantes e rastreador em tempo real.

Canais de distribuições: Publicações nas redes sociais, como WhatsApp, Instagram e sites.

Fontes de Receitas: Vendas de produtos físicos, ou seja, bolsas de crochê com geolocalizador. Os principais focos de início são vender os produtos de forma online.

Estrutura de custos: Materiais: Fios de crochê, geolocalizadores, fechos e embalagens.

Mão de obra: Produção das bolsas e instalação dos dispositivos.

Tecnologia: Desenvolvimento de software, licenças e testes.

Logística: Frete, armazenamento e distribuição.

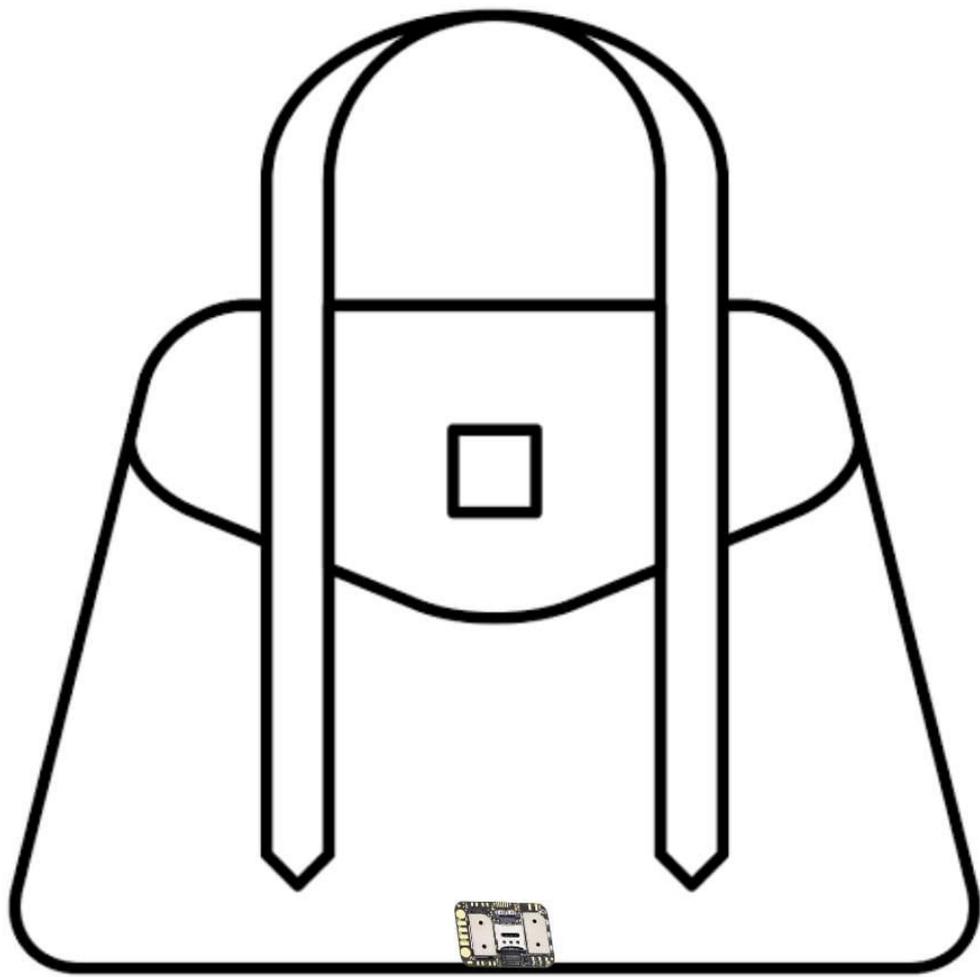
Marketing: Publicidade, design de marca e comissões de vendas.

Administração: Contabilidade e salários da equipe.

Produtos e Serviços

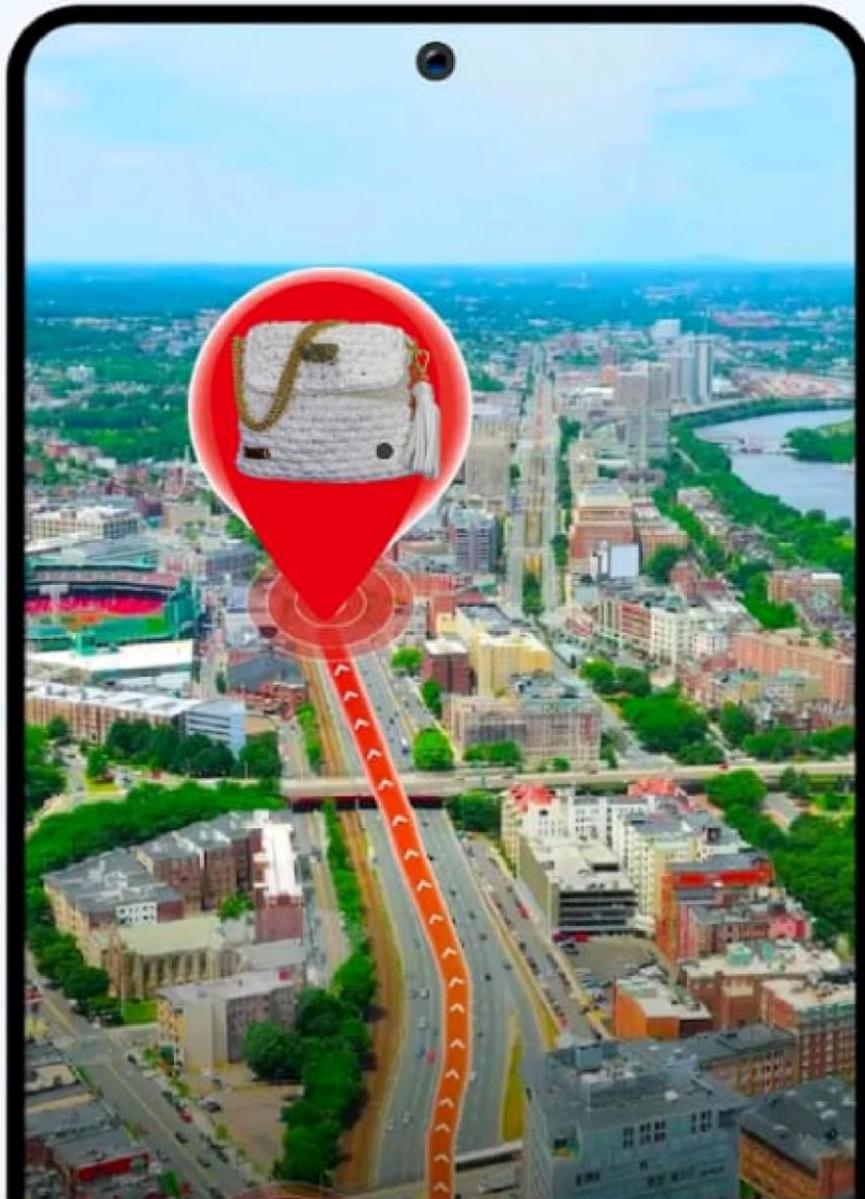
Bolsas de crochê com geolocalizador.





Rastreador

Gps



100 KM
Distance

120 min
Duration

79 km/hr
Avg Speed

110 km/hr
Max Speed

Stop

Localização e Abrangência

Atualmente a empresa vende de forma online pelas plataformas digitais, porém no futuro pretendemos implementar uma loja física na cidade de Ilhabela – Perequê, onde a dona vende em sua própria residência.

Ocupando a área digital para assim a empresa ter um retorno financeiro e conseguir se expandir ao ponto de ter uma loja física.

Parceiros Chaves

Shopee oferece uma plataforma de e-commerce com uma grande base de usuários e ferramentas de marketing, permitindo que a empresa alcance um público amplo e use recursos promocionais para aumentar a visibilidade.

Mercado Livre é uma das maiores plataformas de e-commerce da América Latina, proporcionando acesso a um extenso público e suporte logístico, além de ferramentas para promover e gerenciar vendas online.

Lojas físicas na Rua da Praia possibilitam a presença local e a exposição dos produtos em um local comercial movimentado, permitindo que os clientes vejam e toquem as bolsas antes de comprar, além de oferecer oportunidades para eventos promocionais. Juntas, essas parcerias combinam o alcance digital com a presença física, ajudando a maximizar o potencial de mercado e vendas.

3 MERCADO E COMPETIDORES

O potencial de mercado e de vendas de uma empresa de bolsas de crochê pode ser muito bem avaliado através das redes sociais. Essas plataformas são ótimas para entender o que o público-alvo gosta e como se comporta de maneira direta e interativa.

Nas redes sociais, a empresa pode acompanhar como as pessoas reagem aos seus posts e produtos. Isso inclui ver quantas curtidas, compartilhamentos e comentários os posts recebem, o que ajuda a perceber o que está na moda e o que os clientes preferem. Os comentários e mensagens diretas dos clientes podem mostrar exatamente o que eles gostam nas bolsas de crochê, o que valorizam mais e o que precisa ser melhorado.

Em resumo, as redes sociais fornecem um retorno real e imediato sobre o que os clientes pensam e querem, ajudando a empresa a ajustar suas ofertas e estratégias para atender melhor às preferências do mercado.

Análise do Setor

O mercado de bolsas de crochê está crescendo, valorizado por seu toque artesanal e único. Usando rastreadores de geolocalização, a empresa pode identificar as preferências dos consumidores em diferentes áreas e ajustar suas ofertas conforme a demanda local. Esses rastreadores permitem promover as bolsas de forma mais eficaz, alcançando o público-alvo em regiões específicas e ajustando a estratégia de marketing com base na localização. Além disso, com o apoio das redes sociais e a participação em eventos locais, o uso de rastreadores de geolocalização pode aumentar a visibilidade da marca e melhorar a conexão com os clientes, alinhando melhor os produtos às necessidades de cada região.

Para um negócio de bolsas de crochê usando geolocalização, as principais tendências incluem adaptar ofertas às preferências regionais, criar campanhas de marketing direcionadas e otimizar o estoque com base na demanda local. A geolocalização melhora a experiência de compra ao facilitar a localização das bolsas e eventos próximos e permite promoções e ofertas exclusivas para diferentes áreas. Esses elementos ajudam a personalizar a abordagem da empresa, aumentando a relevância e a conexão com os clientes na Ilhabela.

Vender bolsas de crochê não parece ser promissor mas quando não se vende apenas uma bolsa simples toda a ideia muda agregando valor ao produto e quando se trata de tecnologia a tendência é aumentar mais e mais ao passar tempo já que as pessoas passam de 6 a 7 horas por dia utilizando tecnologia.

Analisando Para aprofundar na análise do faturamento de empresas de bolsas de crochê, é essencial considerar os custos de produção, que incluem matérias-primas e mão de obra, influenciando diretamente a margem de lucro. A estratégia de marketing também desempenha um papel crucial, especialmente na escolha dos canais de venda e na construção da marca. O perfil do público-alvo é vital; entender se as empresas focam em consumidores que valorizam a sustentabilidade ou produtos acessíveis pode afetar as vendas. Além disso, a sazonalidade impacta o faturamento, com picos em datas comemorativas. A concorrência e a inovação no mercado são determinantes para se destacar e melhorar o desempenho financeiro. Essa análise integrada pode ajudar a identificar oportunidades para maximizar o faturamento.

Mercado Alvo

Uma bolsa de crochê para mulheres turistas de 35 anos deve combinar sustentabilidade e tecnologia. Ela deve ser feita com materiais ecológicos e técnicas de produção que reduzem o impacto ambiental. A bolsa deve ter um design moderno e funcional, com compartimentos práticos e características de segurança, como fechos com bloqueio. Integrar um geolocalizador, como um rastreador GPS ou Bluetooth, permite monitorar a localização da bolsa em tempo real através de um aplicativo móvel, aumentando a segurança. O marketing deve enfatizar como o produto oferece estilo, praticidade e compromisso com o meio ambiente.

Análise da Concorrência

Nossos concorrentes são o Ateliê Ilhabela e empresas online de vendas de bolsas de crochê no litoral norte de São Paulo.

A maioria dos concorrentes tem lojas físicas e atende online e esse tipo de serviço online a Luany Almeida Artes também oferece como principal meio de divulgação e métodos de vendas.

Todo esse tipo de serviço é organizado de forma online e de forma física indo até a loja, mas tem como maior alcance por meio das plataformas digitais.

As equipes de meio de comunicação são sempre bem receptivas e com uma excelente comunicação para poder conquistar o cliente antes mesmo antes da pessoa efetuar a compra.

Essas concorrentes que a empresa enfrenta dia após dia é uma das mais fortes na área que atinge diretamente a Luany Almeida Artes podendo diminuir o percentual de vendas e prejudicando sua renda mensal e anual.

4 EQUIPE DE GESTÃO

Apresentar os principais envolvidos no negócio, destacando seus pontos fortes (não é CV). Ao responder as questões você poderá concluir o quanto a equipe está adequada ao negócio.

Os principais envolvidos na Luany Almeida Artes é a proprietária e dona da empresa Luany Almeida que trabalha sozinha em todas as áreas: área administrativa, área gerencial, área de marketing e vendas, área técnica e por fim a parte financeira.

Na área administrativa, os envolvidos têm experiência em gestão de operações e organização de equipes. Na área gerencial, a experiência inclui liderança, desenvolvimento de estratégias e planejamento empresarial. Na área de marketing e vendas, o foco é na criação de campanhas, estratégias de vendas e análise de

mercado. Para a parte técnica, a experiência envolve design de produtos, integração de tecnologia e engenharia de hardware/software. Na área financeira, é necessário ter experiência em gestão financeira, contabilidade, planejamento orçamentário e análise de custos até mesmo para compor uma equipe pequena para cuidar na produção de empresa e outra equipe para fazer mentorias para a equipe de produção. Portanto transformando mais fácil ter uma nova linha de produtos sem ter necessariamente o geolocalizador, assim trazendo o enriquecida arte e da cultura.

Para uma empresa de bolsas de crochê com geolocalizador, as responsabilidades de cada área são:

Área Administrativa: Gerenciar o funcionamento diário da empresa, coordenar atividades entre departamentos, assegurar conformidade com regulamentos e otimizar processos internos.

Área Gerencial: Desenvolver e implementar estratégias de negócios, liderar a equipe, tomar decisões estratégicas e garantir que os objetivos da empresa sejam alcançados.

Área de Marketing e Vendas: Criar e executar campanhas de marketing, promover a marca, desenvolver estratégias de vendas, analisar o mercado e gerenciar a relação com clientes.

Área Técnica: Desenvolver e aperfeiçoar o design dos produtos, integrar a tecnologia de geolocalização, garantir a funcionalidade dos produtos e resolver problemas técnicos.

Área Financeira: Gerenciar as finanças da empresa, elaborar e monitorar orçamentos, realizar análises financeiras, supervisionar a contabilidade e garantir a conformidade fiscal.

E a principal chave para esse produto dar certo é ter uma área de trabalho chamada: Chief Technology Officer (CTO).

O CTO será responsável pela supervisão e coordenação das inovações tecnológicas, garantindo que as soluções de geolocalização e outras tecnologias estejam integradas e funcionem corretamente. Esta função é crucial para garantir que a tecnologia atenda às necessidades do produto e da empresa de forma eficaz e segura.

5 PRODUTOS E SERVIÇOS

O produto em destaque é produção da inovação da bolsa de crochê com geolocalizador, sendo a tecnologia e o uso das redes sociais os principais métodos de comercialização. Este produto possui um alto valor agregado, pois combina conforto, segurança, tecnologia e estética em uma única bolsa. A inovação está no uso do geolocalizador, que oferece benefícios significativos, como a segurança aprimorada, pois o dispositivo é vinculado a um aplicativo que permite monitorar a localização da bolsa em tempo real, facilitando denúncias e possibilitando um resgate mais rápido dos bens.

O aplicativo exige o registro de dois números de telefone para garantir que, caso o celular da pessoa esteja dentro da bolsa roubada, o segundo número possa ser utilizado para rastrear a localização. Por exemplo, em um cenário de roubo, se o celular da vítima estiver na bolsa, o segundo número registrado, como o de um familiar, poderá acessar o aplicativo, verificar a localização em tempo real, acionar as autoridades e facilitar a recuperação dos itens roubados.

Os índices de roubo têm aumentado significativamente, com 2.226 habitantes sendo vítimas a cada 100 mil pessoas, diariamente. Muitas dessas vítimas são mulheres que perdem documentos e pertences valiosos. Agora, imagine se essas mulheres possuíam uma bolsa de crochê com geolocalizador, capaz de rastrear o item, seja em outra região do país ou mesmo quando perdido dentro de casa.

A principal inovação deste produto é a incorporação de um geolocalizador em uma bolsa de crochê. A escolha pelo crochê é estratégica: os ladrões dificilmente suspeitariam que uma bolsa aparentemente simples contivesse um dispositivo de

rastreamento, o que torna mais fácil capturá-los com a ajuda da tecnologia e das autoridades.

Em termos de marketing, este produto está na fase de introdução do ciclo de vida, pois, até o momento, as ações se concentram no planejamento de ideias e estratégias para sua implementação no mercado.

6 ESTRUTURA E OPERAÇÕES

Para a empresa de bolsas de crochê com geolocalizador, precisaremos de capital inicial para materiais e marketing, além de fornecedores de lã e agulhas de crochê e marcadores de pontos e até mesmo a tecnologia envolvida para o geolocalizador. O local em que a empresa atua é na residência da dona. A infraestrutura essencial inclui máquinas de crochê, equipamentos tecnológicos para o geolocalizador, o local que deveria ser um espaço de armazenamento de trabalho para design que tenha recursos necessários para realizar as bolsas.

Parceiros-chave incluem fornecedores de materiais, distribuidores, plataformas de e-commerce e influenciadores para marketing.

Questões legais críticas envolvem registro da empresa, proteção de propriedade intelectual, normas de segurança para os dispositivos e licenças necessárias. Com esses elementos, sua empresa poderá prosperar.

O Decreto Federal nº 7.962/2013, conhecido popularmente como Lei do E-commerce, regulamenta o Código de Defesa do Consumidor em relação ao comércio eletrônico.

Isso significa que, além do CDC, a Lei do E-commerce dispõe de forma específica sobre as transações realizadas entre uma loja virtual e o seu consumidor. Essa lei rege todos os tipos de comércio eletrônico, desde pequenas lojas virtuais até as grandes lojas do comércio brasileiro.

Os principais pilares abordados pela Lei do E-commerce são:

- A clareza e a disponibilidade das informações;
- O suporte imediato ao cliente;
- E o direito de arrependimento.

7 MARKETING E VENDAS

Para nossa empresa de bolsas de crochê com geolocalizador, almejamos que nossos produtos sejam percebidos como inovadores e exclusivos. Desejamos que nossos clientes associem nossas bolsas à elegância e funcionalidade.

Definiremos os preços em um patamar ligeiramente superior à média do mercado, refletindo a qualidade dos materiais e a tecnologia incorporada. Essa estratégia de precificação visa atrair consumidores que valorizam produtos diferenciados.

Nossas bolsas estarão disponíveis para aquisição em nosso site, em lojas parceiras e em eventos exclusivos. Além disso, utilizaremos plataformas de e-commerce para expandir nosso alcance e conquistar um público mais amplo e não só em plataformas digitais mais também estar presente em feiras e mercados para encontrar novos clientes fazendo novas promoções sazonais.

A divulgação será prioritariamente realizada nas redes sociais, com o apoio de influenciadores e campanhas publicitárias online. Planejamos também a realização de eventos para promover nossos produtos e captar o interesse da mídia.

Nossa estratégia de vendas inclui metas mensais e anuais, com o objetivo de expandir as vendas gradualmente. Buscamos um crescimento de 20% no primeiro ano, aumentando nossa participação no segmento de bolsas práticas e tecnológicas.

8 ESTRATÉGIA DE ENTRADA NO MERCADO E CRESCIMENTO

Nossa missão é celebrar a arte do crochê, promovendo a sustentabilidade, a inclusão e o empoderamento de comunidades locais. Buscamos criar bolsas de crochê únicas, feitas à mão, que não apenas encantem nossos clientes, mas também tragam benefícios tangíveis para artesãs e suas comunidades, promovendo assim um estilo de vida consciente e solidário.

Nossa visão é ser líder no mercado de acessórios artesanais, unindo a tradição do crochê com tecnologia de rastreamento. Queremos oferecer bolsas únicas, seguras e de alta qualidade, que proporcionem confiança e praticidade aos nossos clientes. Valorizamos o design estético e a durabilidade, garantindo produtos bonitos, funcionais e seguros.

Nossos valores são inovação, qualidade, segurança, sustentabilidade e confiança.

ANÁLISE SWOT

Forças: Confiança, sustentabilidade, segurança.

Fraquezas: Não tem uma loja física, não tem parcerias, não tem funcionários.

Oportunidades: Aumentar a segurança incluindo a internet que traz facilidade para encontrar pessoas pelas redes sociais e alavancar no mercado podendo construir uma loja física que a empresa necessita.

Riscos: O maior risco é ter um gasto grande e não ter retorno financeiro para efetuar a criação novamente, também outro é o público alvo não acreditar na empresa por não ter loja física perdendo a credibilidade em relação à loja. A única forma de conseguir reverter esse possível risco é sendo totalmente transparente e honesto desde o primeiro contato com o cliente.

Metas e Objetivos

Nosso objetivo é expandir nossa presença no mercado de bolsas de crochê que têm um geolocalizador, misturando moda artesanal com tecnologia. Queremos ser reconhecidos por oferecer produtos que são ao mesmo tempo estilosos e práticos.

Para alcançar isso, vamos focar em três principais estratégias. Primeiro, vamos promover nossas bolsas através de campanhas online e parcerias com influenciadores para aumentar nossa visibilidade. Segundo, vamos desenvolver um aplicativo fácil de usar para ajudar os clientes a rastrear suas bolsas, utilizando a tecnologia de geolocalização. E, por último, vamos trabalhar com artesãos locais para garantir que nossas bolsas sejam de alta qualidade e sustentáveis, ajudando a criar uma base de clientes fiel e destacando nossa marca no mercado.

9 FINANÇAS

Para iniciar a operação, foram levantados dados sobre os investimentos iniciais necessários para a aquisição de recursos, incluindo geolocalizadores, agulhas de crochê, fita métrica e outros materiais essenciais para a produção. A planilha de “Investimentos Iniciais” aponta que a soma total desses itens corresponde a aproximadamente R\$ 70.310,00. Comprando os materiais pela internet e lojas presencialmente, considera-se que o início da operação possa ser viabilizado por meio de recursos próprios, aportes de investidores ou financiamentos. Neste contexto acadêmico, também podem ser incluídas simulações de captação com base em cenários de financiamento, oferecendo uma visão realista de possíveis caminhos para viabilizar o projeto.

Os recursos captados seriam aplicados majoritariamente em ativos fixos, como móveis e equipamentos, que possuem taxas de depreciação variando de 1,5% a 2% ao ano. Essa previsão conservadora permite calcular a vida útil dos ativos e avaliar o impacto de sua depreciação ao longo do tempo, garantindo uma estrutura financeira que contempla o desgaste natural dos bens utilizados na operação.

Os principais custos e despesas da empresa foram identificados nas análises de “Precificação” e “Projeções”. Essas abas detalham a estrutura de custos diretos, como matéria-prima, mão de obra, embalagem e impostos, de cada produto – principalmente as bolsas, o que é fundamental para o cálculo da margem de contribuição de cada item e para a definição de uma precificação que cubra todos os

custos e gere lucro. Além disso, a seção “Outros Investimentos” aborda as despesas de marketing, como anúncios no Google Ads, e outros custos operacionais, incluindo instalação física, equipamentos de produção, fachada e cartões de visita. Esses custos foram distribuídos ao longo de cinco anos, com uma taxa de depreciação anual de 5%, garantindo a continuidade da operação no longo prazo.

A projeção de receita foi estruturada para um período de cinco anos, com estimativas de vendas para diversos produtos. Por exemplo, a “Bolsa Praiana” tem uma receita projetada de R\$ 58.800,00 no primeiro ano, que aumenta gradualmente ao longo do tempo. A diversificação entre produtos, como a bolsa vermelha e a bolsa cinza, possibilita uma distribuição mais equilibrada da receita, reduzindo o risco de dependência de um único produto.

Os indicadores de retorno financeiro apontam para uma alta viabilidade do projeto. Conforme a análise de fluxo de caixa econômico, o Valor Presente Líquido (VPL) é estimado em R\$ 2.615.550, com uma Taxa Interna de Retorno (TIR) de 148,18%, sinalizando um retorno substancial sobre o investimento. Esse resultado reforça o potencial do projeto, indicando uma recuperação do investimento inicial em cerca de dois anos, o que o torna atraente para investidores e incentivando outros microempreendedores a ter um investimento coletivo e linhas de créditos específicas.

Para apresentação acadêmica, é importante que essa análise financeira inclua um detalhamento dos investimentos e custos que compõem a operação, como observado nas abas de “Investimentos Iniciais” e “Outros Investimentos”, para avaliar a viabilidade operacional e o planejamento de depreciação dos ativos essenciais. A projeção de receitas deve ser fundamentada nos preços e custos dos produtos, assegurando uma margem de lucro sustentável. Os indicadores de desempenho financeiro, como VPL, TIR e Payback, refletem a atratividade financeira do negócio, principalmente em razão do rápido retorno sobre o investimento inicial, o que é atrativo para potenciais investidores.

Essa estrutura proporciona ao leitor uma visão clara dos recursos necessários, das fontes de receita e das projeções de lucratividade, permitindo compreender de maneira coesa e embasada o planejamento financeiro do projeto e sua viabilidade econômica.

Contudo o modelo de negócio é viável e dependerá das estratégias diversificadas, superação de desafios operacionais, aumentar a equipe de trabalho e diversificar a linha de produção. Sendo assim as chances são grandes de inovar no mercado trazendo acessórios artesanais e tecnológicos.

ANEXO A - Nome do Anexo