

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA
SOUZA**

ETEC PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN

EXTENSÃO C.E.U. JAGUARÉ

CURSO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO

PLANO DE NEGÓCIO



SÃO PAULO

2024

ELIANE BEZERRA SANTOS
NAYARA GERTULINO DE OLIVEIRA DOS SANTOS
ROSEANE FERREIRA BISPO

PLANO DE NEGÓCIO



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

Orientadores: Abel José Mendes

SÃO PAULO

2024

ELIANE BEZERRA SANTOS
NAYARA GERTULINO DE OLIVEIRA DOS SANTOS
ROSEANE FERREIRA BISPO

PLANO DE NEGÓCIO

BELLA LUX

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

São Paulo, 10 de dezembro de 2024.

Validadores:

Professor(a) _____

Menção: _____ Assinatura _____

Professor(a) _____

Menção: _____ Assinatura _____

Professor(a) _____

Menção: _____ Assinatura _____

MENÇÃO FINAL _____ Professor(a) Orientador(a) _____

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA

ETEC PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN

TERMO DE AUTENTICIDADE

Trabalho de Conclusão de Curso - TCC

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

São Paulo, 10 de dezembro de 2024.

Nome	RG	Assinatura
ELIANE BEZERRA SANTOS		
NAYARA GERTULINO DE OLIVEIRA DOS SANTOS		
ROSEANE FERREIRA BISPO		

Dedicatória

Dedico esse trabalho a todas as mulheres empoderadas, que amam o autocuidado, e a vaidade. A todos que convivem com uma mulher ao seu lado. Mães, irmãs a todos os gêneros que amam a beleza.

Epígrafe

A beleza é a única coisa preciosa na vida. É difícil encontrá-la,
mas quem consegue, descobre tudo.

Charles Chaplin

RESUMO

Este trabalho de conclusão de curso, consiste na elaboração de um plano de negócios, tem por objetivo a criação e desenvolvimento de uma loja de maquiagem, localizada na estação de Pinheiros Linha 4 Amarela do Metrô, propõe oferecer produtos de beleza voltados para os cuidados com a pele. A loja irá vender produtos de maquiagem veganos, produtos de cuidado com a pele (skincare) e uma gama de outros produtos variados. Tem como público-alvo todas as pessoas que gostam de se expressar através do uso de maquiagens. As pessoas vêm se cuidando cada vez mais e priorizando os cuidados com a pele, além disso, o Brasil sempre está entre os dez maiores mercados de cosméticos do mundo; portanto, graças ao interesse dos brasileiros por estética e à localização privilegiada da empresa, a empresa tem um potencial significativo de sucesso. O trabalho, no seu desenvolvimento, utilizou pesquisas bibliográficas e um questionário como instrumento de coleta primária de dados, com foco quantitativo, levantando dados sobre o mercado, o comportamento do consumidor, as estratégias da concorrência e quais fornecedores estariam alinhados com a proposta vegana da loja.

Palavras-Chave: Plano de Negócio. Loja. Maquiagem. Autoestima.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABNT	Associação Brasileira de Normas Técnicas
CNAE	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
PETA	Pessoas pelo Tratamento Ético dos Animais
Sebrae	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	09
2. EMBASAMENTO TEÓRICO.....	11
3. DESENVOLVIMENTO.....	12
3.1. Sumário Executivo	12
3.2. Pesquisa de Mercado	16
3.3. Plano de Marketing	26
3.4. Plano Operacional.....	41
3.5. Plano Financeiro.....	42
4. CONSIDERAÇÕES FINAIS	50
REFERÊNCIAS	51

1. INTRODUÇÃO

1.1. Tema

Esse trabalho de conclusão de curso é sobre o planejamento de uma loja no ramo de maquiagem e cuidados com a pele, localizada em uma estação do metrô.

1.2. Problema

O problema é planejar um negócio que seja viável, identificando necessidades, desejos e dores dos clientes, buscando estratégias adequadas para promover a autoestima do público-alvo e oferecer conveniência e a comodidade de fazer suas compras no metrô, a caminho de casa, do trabalho ou outro destino.

1.3. Hipótese

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

A preocupação em oferecer produtos veganos, seguindo uma tendência de consumo detectada entre potenciais clientes, a localização privilegiada em uma estação de metrô movimentada e o crescimento do mercado de cuidados com a pele devem ser fatores que contribuirão para o sucesso do empreendimento.

1.4. Justificativas

A justificativa para escolher este tema é que as integrantes do grupo gostam de maquiagem e entendem a importância do amor-próprio, do autocuidado e da autoconfiança que fazem as pessoas se sentirem bem. E muitas mulheres buscam na maquiagem uma forma de realçar sua beleza.

1.5. Objetivos

O objetivo principal é planejar um negócio no ramo da beleza. Para alcançar essa meta, há objetivos mais específicos:

- Identificar os pontos fortes e fracos dos concorrentes.
- Conhecer as necessidades dos clientes
- Pesquisar fornecedores alinhados com a proposta sustentável da empresa
- Analisar mercado de beleza
- Pesquisar as exigências legais
- Definir estratégias de marketing que favoreçam o crescimento da empresa
- Projetar receitas, custos, despesas e tributos

1.6. Metodologia

Para a coleta de dados secundários, foram feitas pesquisas bibliográficas em diferentes fontes, especialmente no site do SEBRAE, com o intuito de obter informações sobre o mercado de cosméticos, o cenário econômico do segmento de beleza, o comportamento do consumidor e os produtos à base de plantas que não agredem tanto o meio ambiente.

Para a coleta de dados primários, foi aplicado um questionário aos clientes para saber mais sobre o que eles procuram em produtos de maquiagem.

2. EMBASAMENTO TEÓRICO

Foi no Egito que a maquiagem começou a ser usada tanto para higiene como para beleza. Os nobres pintavam os olhos em tons esverdeados à base de metais pesados, como respeito ao Deus Sol e para proteger as pálpebras. Nesta mesma época, surge a ideia de que as mulheres precisavam ter a pele clara e os homens, escura. Cleópatra representou bem esta época, imortalizando seu banho de leite, cobrindo seu rosto com argila e maquiando seus olhos com pó de *khol*, obtido por uma poeira preta condensada e solidificada.

3. DESENVOLVIMENTO

3.1. Sumário Executivo

3.1.1. Dados dos Empreendedores

Eliane, 29 anos, residente na zona oeste de São Paulo, formada em técnico de administração pela Etec Professor André Bogasian. É a sócia responsável pela área financeira e pela gestão do fluxo de caixa.

Nayara Oliveira, 23 anos, residente na zona oeste de São Paulo, formada em técnico de administração pela Etec Professor André Bogasian. É a sócia responsável pela gestão de marketing e de recursos humanos.

Roseane Bispo, 30 anos, residente na zona oeste de São Paulo, formada em técnico de administração pela Etec Professor André Bogasian. É a sócia responsável pela loja, pela gestão dos estoques e a negociação com os fornecedores.

3.1.2. Resumo do Empreendimento

O negócio é uma loja de maquiagem localizada em uma estação do metrô, aproveitando o fluxo intenso de pessoas. Para atrair o interesse de potenciais clientes, a empresa vai oferecer uma diversidade de itens produzidos por fornecedores conhecidos no mercado pela qualidade de suas linhas de produtos. O foco serão produtos veganos, fabricados sem recorrer a testes em animais, para alinhar a empresa com o crescente público que está em busca de produtos menos agressivos ao meio ambiente.

Além da comercialização dos itens, haverá um serviço de maquiagem, prestado com agilidade para atender pessoas que dispõem de pouco tempo.

O público-alvo são mulheres e outras pessoas interessadas em maquiagem, também pessoas que desejam presentear alguém, que circulam pela plataforma da estação do metrô.

3.1.3. Dados do Empreendimento

Nome social: Beleza e Luxo Comercio de Cosméticos Ltda. - EPP

Nome fantasia: Bella Lux

Endereço: Rua Capri, 145 – Pinheiros, SP – Estação Pinheiros.

3.1.4. Declarações Institucionais

Missão

Realçar a beleza das pessoas, por meio de produtos que elevem sua autoestima, garantindo a satisfação dos clientes e proporcionando os melhores itens em maquiagem e um serviço de confiança.

Visão

Ser reconhecida como uma empresa de referência no segmento de cosméticos, com uma linha de produtos alinhados com boas práticas ambientais.

Valores

- Respeito e satisfação dos clientes.
- Somos apaixonados pelo nosso trabalho.
- Excelência e Inovação.
- Comercializamos produtos Veganos.
- Empoderamento da Mulher prezando o cuidado e vaidade e autoestima.

3.1.5. Setor de Atividade e forma jurídica

A Bella Lux é uma empresa comercial, enquadrada como empresa de pequeno porte – EPP, conforme a lei 123/2006 e registrada como uma sociedade limitada.

3.1.6. Enquadramento tributário

A atividade principal dessa empresa é representada pelo CNAE nº 4772-5/00 – Produtos de Beleza e Higiene Pessoal; Comércio Varejista.

3.1.7. Capital Social

Investimento Total	
Descrição dos Investimentos	Valor R\$
Investimentos Fixos	R\$ 17.916,06
Capital de Giro	R\$ 36.438,25
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 40.100,00
Total	R\$ 94.454,31

3.1.8. Aspectos Jurídicos

3.1.8.1. Vigilância Sanitária

Para funcionar, a empresa precisa do alvará da Vigilância Sanitária. Ao adquirir produtos de fornecedores, é preciso verificar se esses itens possuem o registro de licenciamento junto à Agência Nacional de Vigilância Sanitária, conforme sua categoria. Todos os produtos devem ter rótulos claros e legíveis.

Os produtos devem ser armazenados em locais secos, ventilados e longe de fontes de calor ou umidade. É preciso zelar pela boa gestão dos estoques para evitar que um produto ultrapasse o prazo de validade. Para os produtos vencidos, é necessário fazer o descarte correto, de acordo com instruções dos fornecedores.

Aplicadores, como pincéis e esponjas, devem ser descartáveis ou esterilizados após cada uso. É fundamental que os funcionários orientem sobre o uso seguro dos produtos. Portanto, o treinamento adequado dos vendedores é essencial.

Com relação à documentação, é necessário ter um manual de boas práticas e os registros de entrada e saída dos produtos, via *software* de gestão.

3.1.8.2. Abertura do negócio

- Registro no CNPJ, via Receita Federal e na Inscrição Estadual, via Receita Estadual.
- Documentos dos sócios: cópia autenticada do RG, cópia simples do CPF, Certidão de casamento, se for casado, cópia simples do comprovante de endereço residencial atual, última declaração do IR (Imposto de Renda).
- Elaboração de um contrato social.
- Carteira do órgão regulamentador.
- IPTU do imóvel
- Alvara de funcionamento.
- Inscrição Estadual (IE)
- Alvará sanitário, que atesta o estabelecimento atende as normas de saúde pública e sanitária
- Contrato de aluguel com a Via Mobilidade.

3.2. Pesquisa de Mercado

3.2.1. Clientes

3.2.1.1. Instrumento de pesquisa (questionário)

Para identificar as necessidades e desejos dos potenciais clientes e conhecer melhor o perfil deles, foi elaborado um questionário, distribuído entre os dias 15 e 16 do mês de maio, e respondido por 51 pessoas.

Com que frequência você compra maquiagens?

A cada 15 dias

Uma vez por mês

Uma vez a cada dois meses

Uma vez a cada três meses

Utiliza linha amarela todos os dias?

Sete dias na semana

5 dias na semana

4 dias na semana

3 dias na semana

1 vez por semana

Raramente utilizo

Quanto costuma gastar por mês com maquiagens?

Até 30 reais

De 31 a 50 reais

De 51 a 70 reais

Acima de 70 reais

Você tem preferência por marca?

Eudora

Daillus

Bruna Tavares

Costuma utilizar produtos de maquiagem veganos?

Sim / Não

Qual a sua idade?

13 anos a 18 anos

19 anos a 30 anos

31 anos a 45 anos

46 anos a 60 anos

Acima de 60 anos

Costuma ter algum cuidado com a pele antes de utilizar maquiagem?

Água micelar / Hidratante / Protetor solar / Sérum

Qual produto você costuma mais utilizar?

Batom / Base / Pó compacto / Máscara de cílios

3.2.1.2. Resultados

Gráfico 1



Fonte: dos autores, 2024.

Gráfico 2



Fonte: dos autores, 2024.

Gráfico 3



Fonte: dos autores, 2024.

Gráfico 4



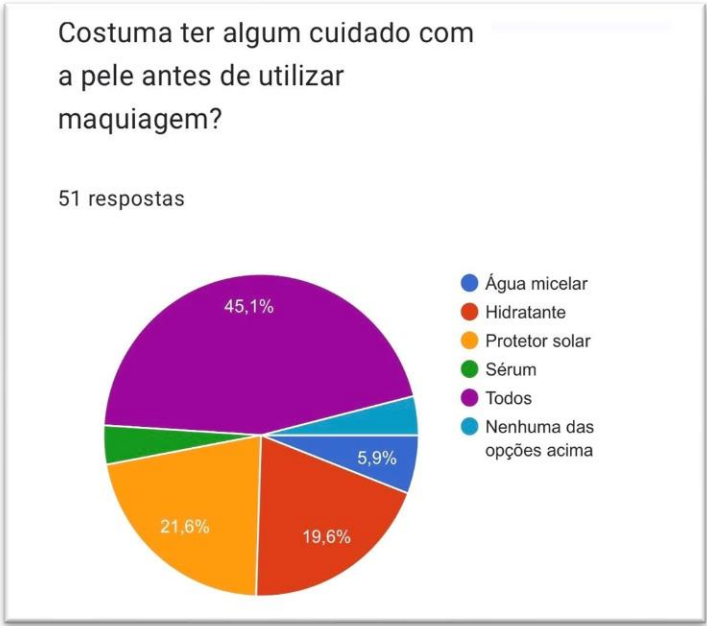
Fonte: dos autores, 2024.

Gráfico 5



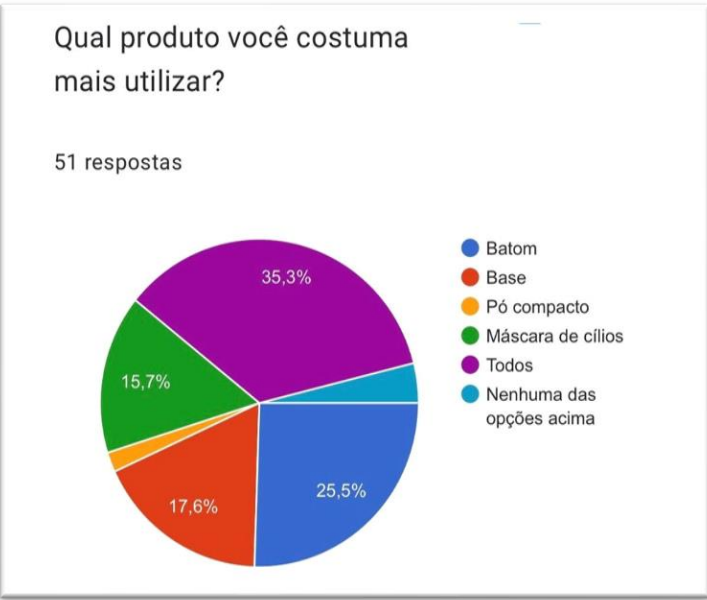
Fonte: dos autores, 2024.

Gráfico 6



Fonte: dos autores, 2024.

Gráfico 7



Fonte: dos autores, 2024.

3.2.2. Fornecedores

O objetivo dessa pesquisa é identificar fornecedores que estejam alinhados com a proposta da empresa de vender produtos não testados em animais e com formulação vegana. Alguns fornecedores trabalham só com esse tipo de produto; outros, possuem uma linha de produtos menos agressivos ao meio ambiente, mas oferecem também itens tradicionais.

3.2.2.1. Bruna Tavares Cosméticos

CNPJ: 35.258.687/0001-44

Nome empresarial: BRUNA TAVARES COSMETICOS LTDA

O que fornece: Possui produtos de maquiagem 100% *cruelty free* e veganos, como o BT Gloss, base, pó compacto.

Endereço: Estrada Tenente Marques, Nº 1818 Complemento: Bloco A, galpão 04 - CEP: 06.528-001 - Bairro Chácara Santa Cruz – Santana de Parnaíba, SP

Site: <https://www.linhabrunatavares.com>

Formas de Pagamento

As compras disponíveis no site poderão ser realizadas por meio de boletos bancários, PIX e cartão de crédito das seguintes bandeiras: Master, Visa, Hiper, Elo, Diners, Amex, Hipercard, por meio da plataforma Pagar.me Pagamentos S.A. (CNPJ nº 18.727.053/0001-74), responsável pela conclusão do pagamento da compra. Modalidade PIX Parcelado: A Pagaleve Tecnologia Financeira Ltda., empresa inscrita no CNPJ sob o nº 42.563.672/0001-55, possibilita parcelar as compras no PIX em 4 vezes sem juros, mediante aprovação dela. A primeira parcela é sempre paga no ato e as demais parcelas a cada 15 dias. O consumidor será comunicado via SMS, e-mail e WhatsApp sobre suas parcelas, também poderá acessar seus códigos PIX para pagamento pela carteira digital em wallet.pagaleve.com.br ou pelo aplicativo da Paga leve.

Prazos

O prazo para entrega varia de acordo com o local e a forma de pagamento. A entrega começa a ser contada a partir do recolhimento da transportadora e é contado em dias úteis. Após o envio, o pedido pode ser rastreado pelo cliente em sua página de pedidos em sua conta, ou pelo código de rastreio enviado para seu e-mail registrado.

Alguns preços

Base líquida	R\$ 35,95
Blush líquida	R\$ 28,30
Batom líquida	R\$ 26,73
Pó Facial	R\$ 26,95
Máscara para cílios	R\$ 28,75

3.2.2.2. Vizzela

Nome empresarial: S MENDES COMERCIO ATACADISTA DE COSMETICOS LTDA

O que fornece:

- **Maquiagem:** pós compacto, bases, lápis de olho, batons, corretivos, primer, blush, pó contorno.
- **Skincare:** eye sérum, água micelar, vitamina c, demaquilante.

Endereço: Rua Waldemar Zierold, 32, Vila Sarah Avignon, Mogi das Cruzes, SP.

Site: <https://www.vizzela.com.br/>

Redes sociais: <https://www.instagram.com/vizzelaoficial/>

Formas de pagamento: Boleto Bancário com 5% de desconto; PIX com 5% de desconto.

Entregas: Prazo de 2 dias úteis a partir da confirmação do pagamento.

Política de desconto: Frete Grátis acima de R\$ 99, válido para as regiões de São Paulo e Ceará.

3.2.2.3. Dailus

CNPJ: 34.364.408/0001-64

Nome empresarial: ALPI CONSULTORIA E COMERCIO DE COSMETICOS LTDA.

O que fornece:

- **Maquiagem:** pós compactos, bases, lápis de olho, batons, corretivos, primer, blush, pó contorno.
- **Skincare:** eye sérum, água micelar, vitamina c, demaquilante.

Endereço: Rua Tamainde, 366, Vila Nova Manchester, SP.

Site: <https://www.dailus.com.br/>

Redes sociais: <https://www.instagram.com/dailus/>

Formas de pagamento: Boleto Bancário com 5% de desconto.

Pix com 5% de desconto.

Entregas: O prazo para entrega deve ser considerado a partir de aprovação do pedido e da confirmação do pagamento.

Política de desconto:

- 10% off na primeira compra. A nossa promoção de 10% de desconto no valor total do pedido é válida somente para a primeira compra no site.
- 10% off no cadastro do newsletter. Esse cupom também é válido somente para a sua primeira compra no site! Ficou na dúvida? Veja as regras acima.
- 5% off no pagamento via PIX. A promoção de 5% de desconto, no valor total do pedido, é válida somente para pagamentos realizados via PIX
- Frete Grátis para pedidos acima de R\$150 para todo Brasil.
- Frete Grátis para pedidos acima de R\$99 para as capitais das regiões de Sul/Sudeste/Centro-Oeste e Grande São Paulo.

3.2.2.4. Eudora (O Boticário)

CNPJ: 11.137.051/0406-41

Nome empresarial: Boticário Produtos de Beleza LTDA.

O que fornece:

- **Maquiagem:** pós compacto, bases, lápis de olho, batons, corretivos, primer, blush, pó contorno.
- **Skincare:** eye sérum, água micelar, vitamina c, demaquilante.

Endereço: Rodovia Regis Bittencourt, Km 437, Ribeirão Vermelho, SP.

Site: <https://www.eudora.com.br/>

Redes sociais: <https://www.instagram.com/eudora/>

Formas de pagamento: Boleto Bancário com 5% de desconto.

Pix com 5% de desconto.

Entregas:

- **Normal:** Receba o pedido no seu endereço pelo melhor custo-benefício. O valor do frete nessa modalidade poderá ser grátis se a promoção estiver ativa

no dia. Consulte a página principal para saber o valor mínimo de compra para ter direito ao frete grátis.

- **Expresso:** Receba o seu pedido mais rápido conforme as datas informadas ao clicar na modalidade antes do fechamento da compra.
- **Super Expressa:** Receba o pedido ainda mais rápido. Se o pagamento for confirmado até às 15h, será entregue no próximo dia. A entrega é válida somente de segunda à sexta, exceto feriados.

Política de desconto:

Para os novos clientes, a Eudora oferece um desconto exclusivo de 15% OFF em todos os produtos, além do benefício adicional de frete grátis.

3.2.3. Concorrentes

O objetivo dessa pesquisa é identificar os pontos fortes e os pontos a melhorar de um concorrente.

3.2.3.1. Mari Maria

Razão social: MARI MARIA COSMETICOS LTDA

CNPJ: 25.249.077/0001-20

Endereço: Rua Tacoma N179 Cep:04561-010

Bairro: Brooklin Paulista

Município: São Paulo UF: SP

Site: www.marimariamakeup.com.br

A empresa Mari Maria Cosméticos LTDA de CNPJ 25.249.077/0001-20, foi fundada em 20/07/2016 na cidade São Paulo no estado São Paulo. Sua atividade principal, conforme a Receita Federal, é 47.72-5-00 - Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal. Sua situação cadastral até o momento é ativa.

Pontos fortes:

- são certificados pelo PETA por cruelty free e todos os produtos são hipoalergênicos.

Pontos de atenção: Não tem loja física ainda.

Diferencial: A marca Mari Maria Nasceu na internet, as redes sociais hoje cumprem um papel fundamental na divulgação dos produtos da marca. Além disso, é por lá que os consumidores dão os seus feedbacks sobre a linha, tanto em comentários nas publicações como na produção de conteúdo próprios.

3.2.3.2. Natura

Razão Social: Natura Cosméticos S/A

CNPJ: 71.673.990/0001-77

Endereço: Avenida Alexandre Colares, 1188.

Bairro: Parque Anhanguera

Município: São Paulo UF: SP

Site: <https://www.natura.com.br/>

A empresa Natura de CNPJ 71.673.990/0001-77 é uma empresa brasileira que atua no setor de produtos cosméticos. Fundada em 1969, hoje está presente no Brasil, Argentina, Chile, México, Peru França, Estados Unidos e Malásia, além de outros 63 países indiretamente. Atualmente, conta com mais de 7 mil colaboradores, cerca de 8 milhões de consultores e mais de 772 lojas próprias e franquias, 118 próprias no Brasil, Argentina, Chile, México e Peru, e 654 unidades da rede Aqui Tem Natura (das Consultoras de Beleza) em todo o Brasil.

Pontos fortes:

- Desenvolvimento de Funcionários;
- Conservação do Solo e Vida Silvestre;
- Processos de Fabricação Ecológicos e Inovadores;
- Mitigação da Pobreza;
- Presença em dezenas de países.

Pontos de atenção:

- Ambiente desafiador para o varejo globalmente.

3.3. Plano de Marketing

3.3.1. Análise de ambiente

3.3.1.1. Ambiente econômico

De acordo com Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Abihpec), em 2022 o setor de maquiagem teve um crescimento de 10% no Brasil.

De acordo com Statista, a receita no segmento de cosméticos no Brasil chegou a US\$ 2,07 bilhões em 2022, sendo que este mercado deverá crescer anualmente em 11,33% em média, no período de 2022-2027.

3.3.1.2. Ambiente sociocultural

A maquiagem é um item importante para as consumidoras, pois é um produto diretamente ligado à autoestima e ao cuidado próprio. Ao mesmo tempo, as mulheres buscam por praticidade, selecionando produtos fáceis de serem aplicados e removidos.

A empresa vai dar prioridade a fornecedores que trabalham com produtos à base de plantas (veganos), não testados em animais e com ingredientes menos agressivos e tóxicos, porque a consumidora está procurando por uma maquiagem mais sustentável e menos agressiva ao meio ambiente.

3.3.1.3. Ambiente tecnológico

As marcas de maquiagem estão buscando mais o NFTs, tecnologia de realidade virtual que serve para que conteúdos digitais, como imagens, vídeos, músicas, obras de arte, clipes e até mesmo tweets sejam comercializados sem duplicação e de

maneira exclusiva. Com essa tecnologia, consumidores, profissionais da beleza e outros interessados podem fazer parte de uma comunidade na internet que explora as possibilidades da maquiagem virtual. A L'Oréal, por exemplo, já lançou uma plataforma baseada nessa tecnologia, em fevereiro de 2023.

Para a loja, é importante acompanhar o que acontece nessas plataformas, porque novas tendências em maquiagem no mundo real devem surgir das experiências virtuais e da criatividade dos profissionais que atuam nesses ambientes, produzindo maquiagens em modelos virtuais.

Além da loja física, haverá uma loja virtual, hospedada nas plataformas da Shopee e do Mercado Livre, com recursos atualizados para facilitar a navegação e a segurança das transações comerciais.

3.3.1.4. Ambiente legal

O cliente que realizou uma compra de cosméticos online ou por aplicativos e se arrependeu da compra tem até 7 dias para solicitar a troca ou a devolução do dinheiro, conforme Código de Defesa do Consumidor - CDC. Se a compra foi feita em loja física, a empresa não é obrigada a efetuar a troca ou a devolução. No entanto, se o produto não foi usado, é interessante realizar a troca, como uma estratégia para fidelizar o cliente.

Já no caso de cosméticos com defeitos, a loja tem até 30 dias para efetuar a troca ou devolver o dinheiro, a partir da data da compra, segundo os artigos 18 e 26 do Código de Defesa do Consumidor (CDC).

É direito do consumidor testar cosméticos antes da compra. O objetivo é que o cliente teste antes da compra para evitar devoluções. No Estado de São Paulo, a Lei Estadual nº 8.124/92 prevê no Artigo 1º que sejam disponibilizadas na loja amostras de maquiagem para as clientes experimentarem o produto.

3.3.2. Análise S.W.O.T.

3.3.2.1. Forças

- Seleção de fornecedores confiáveis e conhecidos no mercado, com prioridade para as linhas de maquiagem vegana e livre de crueldade com animais.
- Uso de plataforma de realidade virtual para acompanhar as tendências em maquiagem.
- Ponto comercial em estação da linha 7.

3.3.2.2. Fraquezas

- Pouca experiência dos sócios na gestão do caixa.
- Pouca diversidade de marcas em alguns itens, pois nem todos os fornecedores trabalham com produtos veganos.
- Dificuldades na gestão de estoques podem levar a perdas.

3.3.2.3. Oportunidades

- Crescimento de 10% no mercado de beleza no Brasil em 2022 (Abihpec).
- Tendência crescente entre clientes de adquirir uma maquiagem mais sustentável e menos agressiva ao meio ambiente.

3.3.2.4. Ameaças

- Privatização das linhas pode gerar aumento de custos de aluguel e energia.
- Crise econômica pode reduzir consumo de produtos não essenciais.
- Concorrentes com mais tempo de mercado.

3.3.3. Perfil do cliente

3.3.3.1. Persona 1

Luisa			
Dados	Características	Rotina	Insights
Nome Luisa			
Idade (Anos) 43	Estado Civil Divorciada(o)	Escolaridade Pós-Graduação	
Profissão Analista Administrativo	Renda Mensal (R\$) 3500	Cidade São Paulo	
Sobre a persona (máximo 380 caracteres) Mora atualmente sozinha com seus 5 pets, divorciada, e faz curso de inglês e tem problemas com acnes.			

3.3.3.2. Persona 2

Renata			
Dados	Características	Rotina	Insights
Nome Renata			
Idade (Anos) 25	Estado Civil Separada(o)	Escolaridade Ensino Médio	
Profissão Desempregada	Renda Mensal (R\$) 1400	Cidade São Paulo	
Sobre a persona (máximo 380 caracteres) Tem 25 anos, separada com 2 filhos (gêmeos casal), gosta muito de sair (balada, barzinhos e baile funk). Gosta muito de se maquiar.			

3.3.3.3. Persona 3

Helena			
Dados	Características	Rotina	Insights
Nome Helena			
Idade (Anos) 58	Estado Civil Casada(o)	Escolaridade Ensino Fundamental	
Profissão Do lar	Renda Mensal (R\$) 4000	Cidade São Paulo	
Sobre a persona (máximo 380 caracteres) Casada a 20 anos mãe de 3 filhos (2 meninos, e 1 menina) sendo eles maiores de idade. Super vaidosa, adora se cuidar.			

3.3.3.4. Persona 4

Marina

Dados

Características

Rotina

Insights

Nome

Marina

Idade (Anos)

35

Estado Civil

Casada(o)

Escolaridade

Ensino Superior

Profissão

Professora

Renda Mensal (R\$)

3000

Cidade

SÃO PAULO

Sobre a persona (máximo 380 caracteres)

Marina nasceu na Bahia, tem 35 anos e mora atualmente em São Paulo com os pais, é professora, não tem filhos e seu dia a dia é bem corrido. Ela é filha única e seus pais são feirantes. Marina não tem tempo de se cuidar em relação a sua beleza (pele, cabelo, unhas e entre outros), ela sente sua auto - estima baixa e pouco vaidosa.

3.3.4. Identidade da empresa

Nome: Bella Lux

O nome remete às ideias de “beleza”, “luminosidade” e “luxo”. O termo “lux” tanto pode ser “luz” em latim, como lembrar a palavra “luxo”. Reconhecendo que as pessoas têm seu brilho próprio, a empresa quer ajudar seus clientes a expressarem melhor sua beleza.

Logomarca:



A empresa BELLA LUX escolheu esses mix de cores:

- Rosa significa delicadeza, feminilidade e poder.
- Roxo representa a ideia de criatividade, inovação e exclusividade.
- Azul representa confiança e segurança.
- A figura do coelho significa que os produtos de cosméticos não são testados em animais.
- As curvas suaves da fonte escolhida reforçam a ideia de delicadeza.

Slogan:

“ Beleza e o Luxo que você Merece”

Esse slogan quer comunicar a ideia de empoderamento e de que a beleza está ao alcance de todos.

3.3.5. Mix de Marketing

3.3.5.1. Produto

Somos uma loja de venda de maquiagens e nosso principal objetivo é realçar a beleza das mulheres e transexuais, através do uso de produtos cosméticos e técnicas de maquiagem.

Foto 1 – Rímel Dailus



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 2 – Base Bruna Tavares



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 3 - Pó facial Bruna Tavares



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 4 – Corretivo Bruna Tavares



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 5 – Blush Bruna Tavares



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 6 – Fixador Bruna Tavares



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 7 – Gloss Labial Bruna Tavares



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 8 – Hidratante Facial Bruna Tavares



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 9 – Sombra Bruna Tavares



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 10 – Rimel Bruna Tavares



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 11 – Base Bruna Tavares



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 12 – Corretivo Eudora



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 13 - Pó Facial Eudora



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 14 – Rímel Eudora



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 15 - Lápis para sobrancelha Eudora



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 16 - Pó Solto Facial Eudora



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 17 – Base Vizzela



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 18 - Corretivo Vizzela



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 19 - Rímel Vizzela



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 20 - Pó Solto Vizzela



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 21 – Gloss Vizzela



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 22 - Rímel Vizzela



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 23 – Base Matte Dailus



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 24 – Corretivo Dailus



Fonte: Google Imagens 2024

Foto 25 - Pó Facial Dailus



Fonte: Google Imagens 2024

3.3.5.2. Praça

O endereço é Rua Capri, 145 – Estação Linha 4 Amarela - Pinheiros, São Paulo.

A loja ficará em um dos pisos da estação Pinheiros. Escolhemos este endereço para aproveitar o fluxo de cerca de 120 mil passageiros por dia.

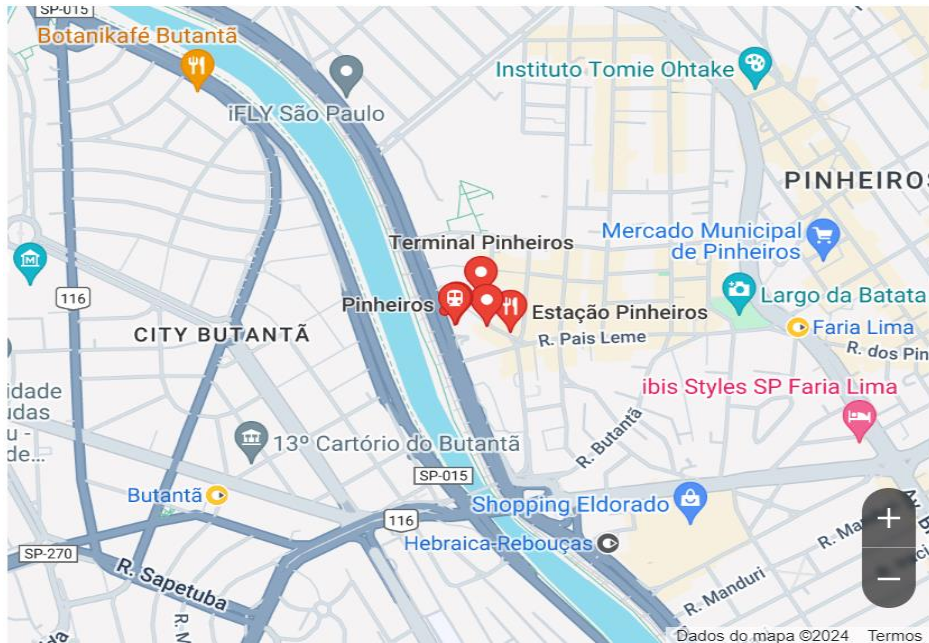
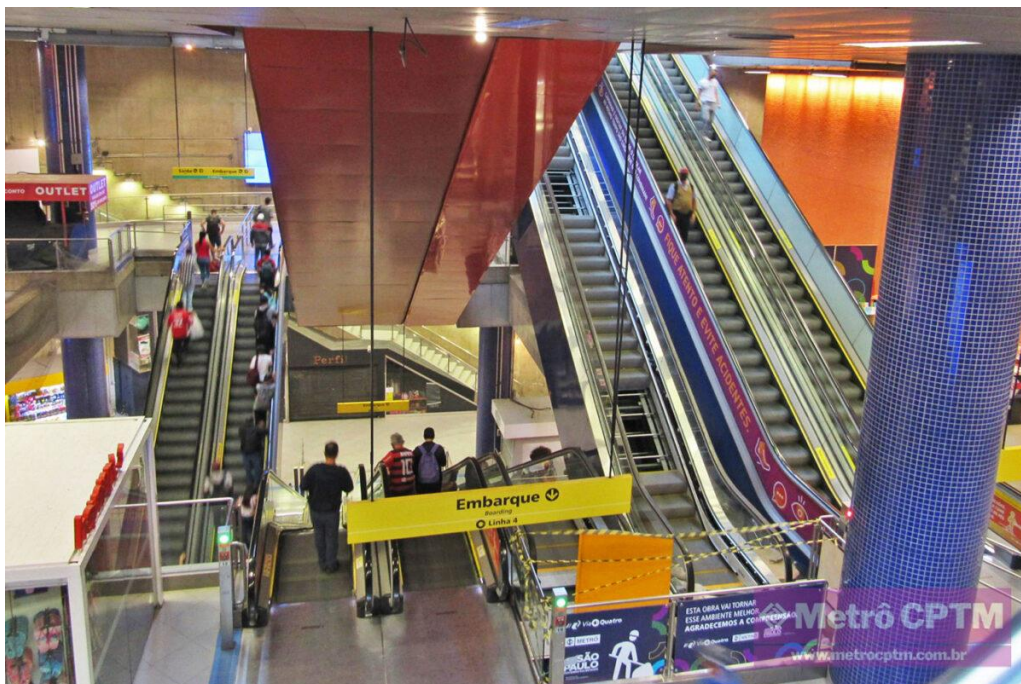


Foto 26



3.3.5.3. Promoção

Redes sociais e site

A rede social Instagram e o Site serão usados para divulgação e venda. Novas publicações de produtos, de novidades da loja e de ofertas e promoções serão feitas semanalmente nesses ambientes, com fotos e informações.

O cliente também poderá se comunicar com a empresa por meio de WhatsApp Bussiness, Instagram direct, Site chatbox. Essas mensagens terão acompanhamento diário, para que a empresa possa responder rapidamente às sugestões, reclamações e elogios.

Teremos inauguração da loja com todos os produtos com 50% off. Iremos entregar para todos os clientes que realizarem compras a partir de 50,00 nosso cartão fidelidade.





bella.lux4

10
publicações5
seguidores9
seguindo

- Loja especializada em solução de beleza
- Referência em maquiagens
- Localizada na estação de Pinheiros linha 4 amarela do metrô.

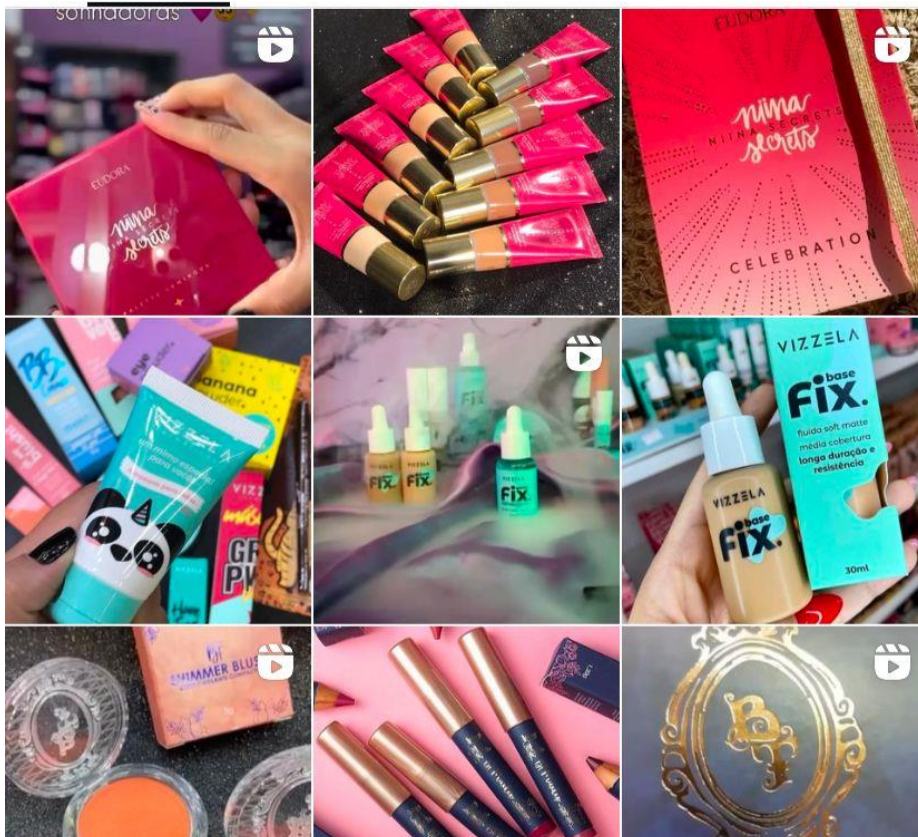
Ver tradução

bio.site/bellalux


Seguido(a) por eliih_santos15, nathisant___ e nanyferreira24

Seguindo ▾

Mensagem



3.3.5.4. Preço

Nossos meios de pagamentos será: pix, cartão de crédito, débito e dinheiro.

A política de preços da loja será definida, levando em consideração:

- Os custos de aquisição dos produtos junto aos fornecedores;
- Os preços praticados por concorrentes;
- Eventos sazonais, como Dia das Mães, Dia dos Namorados e outros, ocasiões em que a empresa poderá realizar promoções especiais;
- Descontos promocionais para clientes assíduos;
- Descontos para compras em grandes quantidades;
- Descontos para reduzir itens em estoque.

3.4. Plano Operacional

3.4.1. Capacidade de atendimento

Pela estação Pinheiros circulam diariamente cerca de 120 mil pessoas. A empresa estima vender, no início de suas atividades, entre 3.500 e 4.000 itens por mês, entre batons, pincéis, tônicos faciais e outros. Essa é uma projeção conservadora, já que o fluxo constante de pessoas pode favorecer vendas mais expressivas.

3.4.2. Operação

Como a empresa se propõe a comercializar produtos veganos, a pesquisa constante de novos fornecedores e de novas linhas de itens é um dos pontos de maior atenção para a empresa. Outro ponto essencial é a gestão das compras e dos estoques. Como a variedade de itens é extensa, e muitos produtos têm prazo de validade curto, o risco de perdas precisa ser minimizado, com ajuda de um software de gestão de estoques. O monitoramento constante das vendas permitirá saber quais itens têm mais saída e precisam ser comprados com mais frequência. A estratégia “curva ABC” deve ajudar a estabelecer uma programação de compras adequada para que não se percam vendas por indisponibilidade de produto em estoque, nem se comprometa muito capital em itens de poucas vendas.

Para que seja possível atender ao público durante a semana e nos finais de semanas, a empresa contará com 4 vendedoras que se revezarão, conforme uma programação prévia de horários de trabalho. Durante a semana, o horário de funcionamento da loja será das 8hs às 20hs.

3.5. Plano Financeiro

Tabela 1

Máquinas, Equipamentos e Ferramentas						
Descrição (Características do Item)	Quantidade	Fornecedor 1	Fornecedor 2	Fornecedor 3	Menor Preço	Valor Total do Item
Ring Light	2	R\$ 55,50	R\$ 49,98		R\$ 49,98	R\$ 99,96
Subtotal						R\$ 99,96

Tabela 2

Móveis e Utensílios						
Descrição (Características do Item)	Quantidade	Fornecedor 1	Fornecedor 2	Fornecedor 3	Menor Preço	Valor Total do Item
Cesto de lixo	3	R\$ 35,90	R\$ 70,00	R\$ 40,00	R\$ 35,90	R\$ 107,70
Prateleiras/Expositor	6	R\$ 1.200,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.450,00	R\$ 1.200,00	R\$ 7.200,00
Cadeira	6	R\$ 429,00	R\$ 330,00	R\$ 490,00	R\$ 330,00	R\$ 1.980,00
Balcão	2	R\$ 450,00	R\$ 600,00	R\$ 550,00	R\$ 450,00	R\$ 900,00
Espelho	3	R\$ 300,00	R\$ 450,00		R\$ 300,00	R\$ 900,00
Vasoura	2	R\$ 10,00	R\$ 9,90		R\$ 9,90	R\$ 19,80
Pá	2	R\$ 6,90	R\$ 7,80		R\$ 6,90	R\$ 13,80
Tapete	2	R\$ 55,00	R\$ 80,00		R\$ 55,00	R\$ 110,00
Papel de parede	4	R\$ 46,90	R\$ 60,00	R\$ 55,80	R\$ 46,90	R\$ 187,60
Porta Pincel	8	R\$ 28,40	R\$ 18,00	R\$ 30,00	R\$ 18,00	R\$ 144,00
Caixa organizadora	6	R\$ 90,00	R\$ 100,00	R\$ 120,00	R\$ 90,00	R\$ 540,00
Subtotal						R\$ 12.102,90

Tabela 3

Computadores e Periféricos, Áudio e Vídeo	Quantidade	Fornecedor 1	Fornecedor 2	Fornecedor 3	Menor Preço	Valor Total do Item
Computador All in One Pavillion Intel Core i5-4690T 500 GB	2	R\$ 2.999,90	R\$ 2.519,10	R\$ 4.472,10	R\$ 2.519,10	R\$ 5.038,20
Maquininha de cartão	3	R\$ 225,00	R\$ 403,80	R\$ 280,00	R\$ 225,00	R\$ 675,00
Subtotal						R\$ 5.713,20

Tabela 4

Estoque Inicial					
Descrição (Características do Item)	Qtidade	Fornecedor 1	Fornecedor 2	Menor Preço	Valor Total
Água micelar	15	R\$ 8,00	R\$ 9,00	R\$ 8,00	R\$ 120,00
Base líquida	20	R\$ 40,00	R\$ 49,90	R\$ 40,00	R\$ 800,00
Batom líquido	20	R\$ 18,90	R\$ 19,95	R\$ 18,90	R\$ 378,00
Blush cremoso	10	R\$ 12,00	R\$ 14,50	R\$ 12,00	R\$ 120,00
Blush em pó	20	R\$ 25,00	R\$ 35,00	R\$ 25,00	R\$ 500,00
Bruma facial	15	R\$ 14,00	R\$ 33,80	R\$ 14,00	R\$ 210,00
Cílios postiços	30	R\$ 6,00	R\$ 22,85	R\$ 6,00	R\$ 180,00
Cola de cílios	20	R\$ 4,00	R\$ 9,00	R\$ 4,00	R\$ 80,00
Contorno cremoso	15	R\$ 13,16	R\$ 20,79	R\$ 13,16	R\$ 197,40
Contorno facial em pó	20	R\$ 9,79	R\$ 21,96	R\$ 9,79	R\$ 195,80
Contorno labial	10	R\$ 8,40	R\$ 15,13	R\$ 8,40	R\$ 84,00
Corretivo líquido	30	R\$ 9,19	R\$ 22,38	R\$ 9,19	R\$ 275,70
Curvex	10	R\$ 5,20	R\$ 15,96	R\$ 5,20	R\$ 52,00
Delineador	20	R\$ 5,78	R\$ 17,56	R\$ 5,78	R\$ 115,60
Esfoliante facial	15	R\$ 9,32	R\$ 17,28	R\$ 9,32	R\$ 139,80
Espanja de maquiagem	40	R\$ 1,30	R\$ 2,00	R\$ 1,30	R\$ 52,00
Fixador de maquiagem	20	R\$ 6,80	R\$ 15,96	R\$ 6,80	R\$ 136,00
Gel de limpeza facial	20	R\$ 5,59	R\$ 27,96	R\$ 5,59	R\$ 111,80
Gloss labial	25	R\$ 6,72	R\$ 15,96	R\$ 6,72	R\$ 168,00
Hidratante facial	15	R\$ 5,60	R\$ 23,96	R\$ 5,60	R\$ 84,00
Iluminador em pó	20	R\$ 5,20	R\$ 22,76	R\$ 5,20	R\$ 104,00
Lápis de olho	10	R\$ 4,65	R\$ 15,56	R\$ 4,65	R\$ 46,50
Lápis de sobrancelha	10	R\$ 5,10	R\$ 19,16	R\$ 5,10	R\$ 51,00
Máscara de cílios	15	R\$ 10,27	R\$ 19,96	R\$ 10,27	R\$ 154,05
Paleta de sobrancelha	20	R\$ 9,00	R\$ 26,76	R\$ 9,00	R\$ 180,00
Paleta de sombras	20	R\$ 12,00	R\$ 25,90	R\$ 12,00	R\$ 240,00
Pincel chanfrado	10	R\$ 8,00	R\$ 11,45	R\$ 8,00	R\$ 80,00
Pincel de delinear	10	R\$ 6,95	R\$ 7,86	R\$ 6,95	R\$ 69,50
Pincel de sombra	10	R\$ 5,00	R\$ 6,30	R\$ 5,00	R\$ 50,00
Pincel para base (lingua de gato)	10	R\$ 7,00	R\$ 8,00	R\$ 7,00	R\$ 70,00
Pincel para blush	10	R\$ 6,80	R\$ 7,90	R\$ 6,80	R\$ 68,00
Pincel para contorno facial	10	R\$ 6,00	R\$ 10,00	R\$ 6,00	R\$ 60,00
Pincel para corretivo	10	R\$ 4,95	R\$ 5,80	R\$ 4,95	R\$ 49,50
Pincel para iluminador	10	R\$ 5,50	R\$ 6,00	R\$ 5,50	R\$ 55,00
Pincel para pó compacto	10	R\$ 6,80	R\$ 7,35	R\$ 6,80	R\$ 68,00
Pó compacto facial	20	R\$ 11,95	R\$ 25,80	R\$ 11,95	R\$ 239,00
Pó de banana	10	R\$ 10,95	R\$ 21,90	R\$ 10,95	R\$ 109,50
Pó translucido	20	R\$ 22,45	R\$ 26,00	R\$ 22,45	R\$ 449,00
Primer facial	20	R\$ 12,50	R\$ 15,80	R\$ 12,50	R\$ 250,00
Protetor solar facial	15	R\$ 17,50	R\$ 21,90	R\$ 17,50	R\$ 262,50
Sérum	15	R\$ 8,50	R\$ 25,00	R\$ 8,50	R\$ 127,50
Demaquilante	15	R\$ 13,56	R\$ 26,56	R\$ 13,56	R\$ 203,40
Algodão para limpeza/ Demaquilante	20	R\$ 3,18	R\$ 17,96	R\$ 3,18	R\$ 47,70
Tônico facial	15	R\$ 10,00	R\$ 23,95	R\$ 10,00	R\$ 150,00
Subtotal					R\$ 7.184,25

Tabela 5

Contas a Receber			
Prazo Médio de Vendas	%	Nº de dias	Média
À vista	50%	0	0
A prazo (1)	30%	30	9
A prazo (2)	20%	60	12
Prazo Médio Total			21

Tabela 6

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

Tabela 7

Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	
Recursos da Empresa Fora do seu Caixa	Nº de dias
Contas a Receber (Prazo Médio de Vendas)	21
Estoques (Necessidade Média de Estoques)	7
Sub-Total	28
Recursos de Terceiros no Caixa da Empresa	Nº de dias
Fornecedores (Prazo Médio de Compras)	15
Sub-Total	15
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	13

Tabela 8

Caixa Mínimo	
Custo Fixo Mensal (Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais)	R\$ 23.641,33
Custo Variável Mensal (Sub-Total - Demonstrativo de Resultados)	R\$ 43.867,90
Custo Total da Empresa (item 1+ 2)	R\$ 67.509,24
Custo Total Diário (item 3/30)	R\$ 2.250,31
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	13
Total do Caixa Mínimo (item 4*5)	R\$ 29.254,00

Tabela 9

Capital de Giro	
Descrição	R\$
Estoque Inicial	R\$ 7.184,25
Caixa Mínimo	R\$ 29.254,00
Total de Capital de Giro	R\$ 36.438,25

Tabela 10

Investimentos Pré-Operacionais	R\$
Despesas de Legalização	R\$ 6.600,00
Obras Cíveis e/ou Reformas	R\$ 31.000,00
Fachada	R\$ 2.500,00
Total	R\$ 40.100,00

Tabela 11

Investimento Total	
Descrição dos Investimentos	Valor R\$
Investimentos Fixos	R\$ 17.916,06
Capital de Giro	R\$ 36.438,25
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 40.100,00
Total	R\$ 94.454,31

Tabela 12

Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa			
Produto/Serviço	Quantidade	Preço Unitário (R\$)	Faturamento Total (R\$)
Água micelar	125	R\$ 15,90	R\$ 1.987,50
Base líquida	160	R\$ 59,90	R\$ 9.584,00
Batom líquido	80	R\$ 25,90	R\$ 2.072,00
Blush cremoso	40	R\$ 25,00	R\$ 1.000,00
Blush em pó	110	R\$ 29,90	R\$ 3.289,00
Bruma facial	60	R\$ 20,00	R\$ 1.200,00
Cílios postiços	120	R\$ 15,00	R\$ 1.800,00
Cola de cílios	80	R\$ 24,99	R\$ 1.999,20
Contorno cremoso	60	R\$ 39,90	R\$ 2.394,00
Contorno facial em pó	80	R\$ 24,90	R\$ 1.992,00
Contorno labial	40	R\$ 19,99	R\$ 799,60
Corretivo líquido	175	R\$ 20,00	R\$ 3.500,00
Curvex	60	R\$ 19,99	R\$ 1.199,40
Delineador	80	R\$ 17,90	R\$ 1.432,00
Esfoliante facial	60	R\$ 15,99	R\$ 959,40
Esponja de maquiagem	175	R\$ 9,99	R\$ 1.748,25
Fixador de maquiagem	85	R\$ 19,99	R\$ 1.699,15
Gel de limpeza facial	130	R\$ 14,50	R\$ 1.885,00
Gloss labial	145	R\$ 16,80	R\$ 2.436,00
Hidratante facial	60	R\$ 14,00	R\$ 840,00
Iluminador em pó	80	R\$ 13,00	R\$ 1.040,00
Lápis de olho	40	R\$ 11,64	R\$ 465,60
Lápis de sobrancelha	40	R\$ 12,76	R\$ 510,40
Máscara de cílios	60	R\$ 22,69	R\$ 1.361,40
Paleta de sobrancelha	80	R\$ 16,00	R\$ 1.280,00
Paleta de sombras	80	R\$ 24,99	R\$ 1.999,20
Pincel chanfrado	60	R\$ 15,50	R\$ 930,00
Pincel de delinear	60	R\$ 19,99	R\$ 1.199,40
Pincel de sombra	75	R\$ 14,50	R\$ 1.087,50
Pincel para base (língua de gato)	62	R\$ 22,50	R\$ 1.395,00
Pincel para blush	62	R\$ 15,90	R\$ 985,80
Pincel para contorno facial	60	R\$ 12,00	R\$ 720,00
Pincel para corretivo	75	R\$ 15,90	R\$ 1.192,50
Pincel para iluminador	60	R\$ 24,99	R\$ 1.499,40
Pincel para pó compacto	60	R\$ 16,00	R\$ 960,00
Pó compacto facial	80	R\$ 24,99	R\$ 1.999,20
Pó de banana	70	R\$ 22,50	R\$ 1.575,00
Pó translúcido	80	R\$ 24,90	R\$ 1.992,00
Primer facial	80	R\$ 22,00	R\$ 1.760,00
Protetor solar facial	65	R\$ 25,00	R\$ 1.625,00
Sérum	60	R\$ 29,99	R\$ 1.799,40
Demaquilante	60	R\$ 23,56	R\$ 1.413,60
Tônico facial	80	R\$ 20,00	R\$ 1.600,00
Algodão	60	R\$ 15,99	R\$ 959,40
Total			R\$ 75.166,30

Tabela 13

Estimativa dos Custos de Comercialização			
Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total (R\$)
Impostos			
SIMPLES	10,70%	R\$ 75.166,30	R\$ 8.042,79
Subtotal			R\$ 6.167,79
Gastos com Vendas			
Taxa de Administração do Cartão	3,50%	R\$ 37.583,15	R\$ 1.315,41
Subtotal			R\$ 1.315,41
Total			R\$ 7.483,20

Tabela 14

Estimativa do Custo com Depreciação				
Ativos Fixos	Valor do Bem (R\$)	Vida Útil	Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
Máquina, Equipamentos e ferramentas	R\$ 99,96	10	R\$ 10,00	R\$ 0,83
Móveis e Utensílios	R\$ 12.102,90	10	R\$ 1.210,29	R\$ 100,86
Computadores e periféricos	R\$ 5.713,20	5	R\$ 1.142,64	R\$ 95,22
Total	R\$ 17.916,06		R\$ 2.362,93	R\$ 196,91

Tabela 15

Estimativa de Custos Fixos Operacionais Mensais	
Descrição	Custo Total Mensal (R\$)
Aluguel	R\$ 6.689,08
Água	R\$ 76,68
Energia Elétrica	R\$ 105,00
Telefone	R\$ 150,00
Honorários do Contador	R\$ 1.200,00
Pró-labore	R\$ 3.000,00
Manutenção dos Equipamentos	R\$ 114,26
Salários + Encargos	R\$ 11.134,40
Material de Limpeza	R\$ 130,00
Material de Escritório	R\$ 110,00
Serviços de Terceiros	R\$ 400,00
Depreciação	R\$ 196,91
Licença de software de gestão	R\$ 335,00
Total	R\$ 23.641,33

Tabela 16

Custos Variáveis			
Produto/Serviço	Qtidade	Custo Unitário	Custo total
Água micelar	125	R\$ 8,00	R\$ 1.000,00
Base líquida	160	R\$ 40,00	R\$ 6.400,00
Batom líquido	80	R\$ 18,90	R\$ 1.512,00
Blush cremoso	40	R\$ 12,00	R\$ 480,00
Blush em pó	110	R\$ 25,00	R\$ 2.750,00
Bruma facial	60	R\$ 14,00	R\$ 840,00
Cílios postiços	120	R\$ 6,00	R\$ 720,00
Cola de cílios	80	R\$ 4,00	R\$ 320,00
Contorno cremoso	60	R\$ 13,16	R\$ 789,60
Contorno facial em pó	80	R\$ 9,79	R\$ 783,20
Contorno labial	40	R\$ 8,40	R\$ 336,00
Corretivo líquido	175	R\$ 9,19	R\$ 1.608,25
Curvex	60	R\$ 5,20	R\$ 312,00
Delineador	80	R\$ 5,78	R\$ 462,40
Esfoliante facial	60	R\$ 9,32	R\$ 559,20
Esponja de maquiagem	175	R\$ 1,30	R\$ 227,50
Fixador de maquiagem	85	R\$ 6,80	R\$ 578,00
Gel de limpeza facial	130	R\$ 5,59	R\$ 726,70
Gloss labial	145	R\$ 6,72	R\$ 974,40
Hidratante facial	60	R\$ 5,60	R\$ 336,00
Iluminador em pó	80	R\$ 5,20	R\$ 416,00
Lápis de olho	40	R\$ 4,65	R\$ 186,00
Lápis de sobrancelha	40	R\$ 5,10	R\$ 204,00
Máscara de cílios	60	R\$ 10,27	R\$ 616,20
Paleta de sobrancelha	80	R\$ 9,00	R\$ 720,00
Paleta de sombras	80	R\$ 12,00	R\$ 960,00
Pincel chanfrado	60	R\$ 8,00	R\$ 480,00
Pincel de delinear	60	R\$ 6,95	R\$ 417,00
Pincel de sombra	75	R\$ 5,00	R\$ 375,00
Pincel para base (língua de gato)	62	R\$ 7,00	R\$ 434,00
Pincel para blush	62	R\$ 6,80	R\$ 421,60
Pincel para contorno facial	60	R\$ 6,00	R\$ 360,00
Pincel para corretivo	75	R\$ 4,95	R\$ 371,25
Pincel para iluminador	60	R\$ 5,50	R\$ 330,00
Pincel para pó compacto	60	R\$ 6,80	R\$ 408,00
Pó compacto facial	80	R\$ 11,95	R\$ 956,00
Pó de banana	70	R\$ 10,95	R\$ 766,50
Pó translucido	80	R\$ 22,45	R\$ 1.796,00
Primer facial	80	R\$ 12,50	R\$ 1.000,00
Protetor solar facial	65	R\$ 17,50	R\$ 1.137,50
Sérum	60	R\$ 8,50	R\$ 510,00
Demaquilante	60	R\$ 13,56	R\$ 813,60
Tônico facial	80	R\$ 10,00	R\$ 800,00
Algodão	60	R\$ 3,18	R\$ 190,80
Total			R\$ 36.384,70

Tabela 17

Estimativa dos Custos com Mão-de-obra												
Qtde	Cargo	Salário	FGTS	40% FGTS	Férias	1/3 de férias	13º salario	Vale transporte	VT - Func	Vale alimentação	Subtotal	Total
1	vendedor	R\$ 1.800,00	R\$ 144,00	R\$ 57,60	R\$ 150,00	R\$ 50,00	R\$ 150,00	R\$ 240,00	-R\$ 108,00	R\$ 300,00	R\$ 2.783,60	R\$ 2.783,60
1	vendedor	R\$ 1.800,00	R\$ 144,00	R\$ 57,60	R\$ 150,00	R\$ 50,00	R\$ 150,00	R\$ 240,00	-R\$ 108,00	R\$ 300,00	R\$ 2.783,60	R\$ 2.783,60
1	vendedor	R\$ 1.800,00	R\$ 144,00	R\$ 57,60	R\$ 150,00	R\$ 50,00	R\$ 150,00	R\$ 240,00	-R\$ 108,00	R\$ 300,00	R\$ 2.783,60	R\$ 2.783,60
1	vendedor	R\$ 1.800,00	R\$ 144,00	R\$ 57,60	R\$ 150,00	R\$ 50,00	R\$ 150,00	R\$ 240,00	-R\$ 108,00	R\$ 300,00	R\$ 2.783,60	R\$ 2.783,60
Total por conta												R\$ 11.134,40

Tabela 18

Estimativa do Demonstrativo do Resultado do Exercício		
Descrição	Mensal	Anual
Receita Total com Vendas	R\$ 75.166,30	R\$ 901.995,60
Custos Variáveis Totais		
(-) Custos variáveis	R\$ 36.384,70	R\$ 436.616,40
(-) Impostos sobre Vendas	R\$ 6.167,79	R\$ 74.013,53
(-) Gastos com Vendas	R\$ 1.315,41	R\$ 15.784,92
Subtotal de Custos e Tributos	R\$ 43.867,90	R\$ 526.414,85
Margem de Contribuição	R\$ 31.298,40	R\$ 375.580,75
(-) Custos Fixos Totais	R\$ 23.641,33	R\$ 283.696,00
Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo)	R\$ 7.657,06	R\$ 91.884,75

Tabela 19

Indicadores de Viabilidade		
Ponto de Equilíbrio		
Custo Fixo Total	Índice da Margem de Contribuição	Total
R\$ 283.696,00	R\$ 0,42	R\$ 681.324,98
Índice da Margem de Contribuição		
Receita Total - Custo Variável Total	Receita Total	Total
R\$ 375.580,75	R\$ 901.995,60	0,42
Lucratividade		
Lucro Líquido (Por ano)	Receita Total (Por ano)	Total (%)
R\$ 91.884,75	R\$ 901.995,60	10,19%
Rentabilidade		
Lucro Líquido (Por ano)	Investimento Total	Total (%)
R\$ 91.884,75	R\$ 94.454,31	97,28%
Prazo do Retorno do Investimento		
Lucro Líquido (Por ano)	Investimento Total	Total (anos)
R\$ 91.884,75	R\$ 94.454,31	1,03

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse plano de negócios projetou uma loja de maquiagem localizada na estação Pinheiros da linha 4 do trem paulistano. Essa localização privilegiada e as projeções de crescimento para o mercado de cosméticos brasileiro até 2027 são fatores que podem contribuir com o sucesso do empreendimento. Outro aspecto importante é a busca por fornecedores de qualidade, comprometidos com uma produção de itens menos agressivos ao meio ambiente, sem uso de animais nos testes de seus produtos e com ingredientes veganos. Além disso, ficou claro durante as pesquisas realizadas que é necessário ter uma gestão rigorosa do caixa e dos estoques, para evitar perdas que podem afetar a saúde financeira da empresa.

Esse trabalho de conclusão de curso permitiu mobilizar conhecimentos desenvolvidos ao longo do curso técnico em Administração, nas áreas de marketing, legislação, contabilidade, recursos humanos, finanças e processos operacionais.

REFERÊNCIAS

BOCA ROSA. Maquiagem Vegana. Disponível em: <<https://bocarosa.com.br/>>. Acesso em: 14 mar. 2024

BRASIL. **Lei 8.078, de 11 setembro de 1990**. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8078.htm>. Acesso em 04 abr. 2018.

BRUNA TAVARES. **Maquiagem Vegana**. Disponível em: <<https://www.linhabrunatavares.com/>>. Acesso em: 14 mar. 2024.

DAILUS. Maquiagem Vegana. Disponível em: <<https://www.dailus.com.br/institucional>>. Acesso em: 14 mar. 2024.

DINAMICA GROUP. Direito do Consumidor aplicado para a indústria de cosméticos. Disponível em: <<https://www.dinamicagroup.com.br/blog/pos-venda/direito-do-consumidor/>>. Acesso em: 14 mar. 2024.

EUDORA. **Maquiagem Vegana**. Disponível em: <<https://www.eudora.com.br/>>. Acesso em: 14 mar. 2024

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Simples Nacional**. Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em 06 abr. 2018.

ROSA, Cláudio Afrânio. **Como elaborar um plano de negócio**. Brasília: Sebrae, 2007. 120 p.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO À MICRO E GRANDES EMPRESAS. **Green Beauty**: Beleza Verde preserva a natureza e traz oportunidades. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/green-beauty-beleza-verde-preserva-a-natureza-e-traz-oportunidades,53b51ce8640a4810VgnVCM100000d701210aRCRD>>. Acesso em: 07 mar. 2024.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO À MICRO E GRANDES EMPRESAS. **Inovação, tecnologia e beautyverse influenciando comportamentos e consumidores**. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/mercado-de-maquiagem-e-as-10-tendencias-para-2023,272dc31590836810VgnVCM1000001b00320aRCRD>>. Acesso em: 07 mar. 2024

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO À MICRO E GRANDES EMPRESAS. **Mercado de Maquiagem e as 10 tendências para 2023**. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/mercado-de-maquiagem-e-as-10-tendencias-para-2023,272dc31590836810VgnVCM1000001b00320aRCRD>>. Acesso em: 07 mar. 2024.