

Etec

São Sebastião



GOVERNO DO ESTADO
DE SÃO PAULO

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO (TCC), SÃO SEBASTIÃO – SP, 2024

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ETEC SÃO SEBASTIÃO
CURSO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

ANA CLARA ALVES VIEIRA
GABRIELLY KIMBELY DE ALMEIDA ARAÚJO
NATHALY FERNANDES SOLENA

ECO ESSENCE: Velas aromaterapeutas

SÃO SEBASTIÃO/SP

2024

SUMÁRIO

SUMÁRIO	2
1 SUMÁRIO EXECUTIVO	3
1.1 Resumo dos principais pontos do negócio	3
1.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições	3
1.2 Dados do empreendimento	4
1.4 Missão da empresa	4
1.5 Setores de atividade	5
1.6 Forma jurídica	5
1.7 Enquadramento tributário	6
1.8 Sócios	6
1.9 Recursos necessários para a abertura de uma empresa	6
2 ANÁLISE DE MERCADO	7
2.1 Estudos dos clientes	7
2.2 Estudos dos Concorrentes	7
2.3 Estudos dos fornecedores	7
3 PLANO DE MARKETING	8
3.1 Descrição dos principais produtos e serviços	8
3.2 Preço	9
3.3 Estratégias promocionais	9
3.4 Estrutura de comercialização	10
3.5 Localização do negócio	10
4. PLANO OPERACIONAL	10
4.2 Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços	11
4.3 Processos operacionais	11
4.4 Necessidade pessoal	13
5 PLANO FINANCEIRO ESTIMATIVA	13
5.1 Estimativa dos investimentos fixos	13
5.3 Investimentos pré-operacionais	16
5.4 Investimento total (resumo)	17
5.5 Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa	17
5.6 Estimativa do Custo Unitário de Matéria-Prima, Materiais Diretos e Tercerizações	17
5.7 Estimativa de custos de comercialização	20
5.8 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas	20
Tabela 22 - Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas	20
5.12 Demonstrativos de resultados	21
Tabela 24 - Demonstrativos de resultados	21
5.13 Indicadores de viabilidade	21
5.13.1 Ponto de equilíbrio	21
Tabela 24 - Ponto de equilíbrio	21
5.13.2 Lucratividade	22
5.13.3 Rentabilidade	22
5.13.4 Prazo de retorno e investimento	22
6 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	23
6.1 Análise da Matriz F.O.F.A.	23
REFERÊNCIAS	25
APÊNDICE	Error! Indicador Não Definido .

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1 Resumo dos principais pontos do negócio

A Loja EcoEssence é uma loja que vende o bem-estar mediante das velas aromáticas de aromaterapia, que oferecem em seus serviços velas produzidas de forma sustentável que contam com matérias que não agridem o meio ambiente e junto a vela é oferecido aromas que auxiliam pessoas que sofrem de transtornos emocionais como a ansiedade. Sendo entregue no produto final uma vela aromática específica para cada caso em recipientes reutilizáveis acompanhado de sementes para uma reutilização da embalagem após o consumo da vela. Os principais produtos oferecidos são velas de aromaterapia em embalagens sustentáveis. Os principais clientes em foco são pessoas entre qualquer idade que sofram de problemas emocionais e físicos e queiram uma alternativa nova para melhorar de forma simples o seu dia a dia. A empresa EcoEssence não tem uma localização física pois é uma loja online que se estabelece por meio das redes sociais. O montante capital a ser investido na empresa inicialmente fica entorno de \$10.000,00, o faturamento mensal irá depender da quantidade de demanda em cada mês podendo variar entre 500 a 1000 unidades a cada mês no valor que vai de \$08,00 a \$14,00, esperando obter o lucro de 30% (exemplo), a empresa espera que o capital de lucro investido seja retornado em um tempo médio 5 a 6 meses.

1.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

SÓCIO 1:

Nome: Ana Clara Alves Vieira

Endereço: Bairro: Piavú

Rua: Brejaúva

Casa: 103-1

Cidade: São Sebastião

Estado: São Paulo

Telefone 1: +55 12 9768-0088

Telefone 2: +55 12 9234-5723

1421-05 - Gerente administrativo

Gerente administrativo e financeiro, Gerente de sistemas administrativos e finanças, Gerente de sistemas e métodos administrativos. Planejam processos administrativos, financeiros, de compliance, de riscos e de proteção de dados pessoais e privacidade e de facilities management. Gerenciam equipes, prestação de serviços terceirizados, rotinas administrativas e financeiras. Administram riscos, recursos materiais e canal de denúncia. Participam da implementação do programa de compliance e/ou de governança em privacidade. Planejam e implementam atividades de manutenção e conservação do ambiente construído. Monitoram e avaliam o cumprimento das políticas do programa, normativas, código de ética, procedimentos internos e parceiros de negócios. Participam da identificação de situações de riscos e propõem ações para mitigação deles. Prestam atendimento ao cliente e/ou cooperado e/ou titular de dados pessoais.

SÓCIO 2:**Nome:** Nathaly Fernandes Solena**Endereço:** Bairro: Maresias**Rua:** Laudila Gomes Santos**Casa:** 153**Cidade:** São Sebastião**Estado:** São Paulo**Telefone 1:** +55 12 9819-0923**Telefone 2:** +55 12 0389-3938**3911-25 - Técnico de planejamento de produção**

Calculista de produção, Planejador de produção (técnico), Programador de controle de produção, Técnico analista de pcp, Técnico analista de produção, Técnico analista de programação, Técnico de processo de fabricação, Técnico de produção, Técnico de programação de produção, Técnico de programação e controle da produção e expedição, Técnico em análise de controle de produção. Planejam, controlam e programam a produção e os serviços de manutenção de máquinas e equipamentos; controlam suprimentos (matéria-prima e outros insumos). Tratam informações técnicas em registros e elaboram gráficos e relatórios de controle.

SÓCIO 3:**Nome:** Gabrielly Kimbelly de Almeida Araújo**Endereço:** Bairro: Maresias**Rua:** Maria Prudência César**Casa:** 179**Cidade:** São Sebastião**Estado:** São Paulo**Telefone 1:** +55 12 9447-2347**Telefone 2:** +55 12 9654-0702**1233-05 - Diretor comercial**

Diretor de vendas, Diretor geral de vendas, Superintendente comercial, Vice-presidente comercial, Vice-presidente de vendas. Atuam na definição do planejamento estratégico da empresa; definem e executam plano de marketing e vendas; gerem a qualidade da venda. Participam da definição de políticas de recursos humanos. Comunicam-se primordialmente para disseminar informações ao público de interesse da empresa.

1.2 Dados do empreendimento**Nome da empresa:** EcoEssence**CNPJ:** XXXX**1.4 Missão da empresa****Qual é o seu negócio?**

O negócio se baseia na venda do bem-estar mediante as velas aromáticas que auxiliem, através de seu aroma, no controle de emoções e sentimentos que possam afligir negativamente o indivíduo ao longo do dia. Como ansiedade, estresse,

insônia e etc.

Quem é o consumidor?

Não há nenhum público-alvo específico em relação a faixa etária, o objetivo é vender para todas as idades que estejam passando por algum tipo de desajuste emocional no cotidiano. Visando assim, o comprometimento com o público.

O que é valor para o consumidor?

O valor, diferentemente do preço, está ligado à percepção sobre vivências e experiências com seu produto que o cliente terá. Para isso, é necessário manter a mais alta qualidade do produto pensando na melhor forma de atendimento. Assim, fazendo com que o produto estabeleça uma relação forte com os consumidores, com isso um grande valor será estabelecido por eles, o famoso Branding.

Missão final

A principal missão da nossa organização é garantir que os produtos tratem, e amenizem os estímulos em relação as emoções negativas, como o estresse, ansiedade, insônia e entre outros. Isso, através das velas terapêuticas, com os melhores aromas da região que oferecem esse tratamento e a melhor ambientação para os lares. Sempre pensando na melhor qualidade, custo benefício e eficiência no mercado. Sendo assim, os serviços são para todas faixas etárias que estejam necessitando desse auxílio emocional. Além disso, nossa empresa visa a venda dos produtos para outras empresas, business to business, como:

1. Lojas de produtos naturais;
2. Spas e centros de estética;
3. Hotéis e resorts;
4. Estúdios de Yoga e meditação;
5. Farmácias e drogarias;
6. Consultório Psicológico ou Psiquiátrico;

1.5 Setores de atividade

O negócio abordado neste documento é focado no comércio, ou seja, é a venda dos produtos desenvolvidos pela empresa, no caso as velas aromáticas. Isso visando o movimento de capital por toda a organização, já que o comércio visa as trocas econômicas, compra e venda de bens, ou até serviços. Intermediada hoje em dia em sua quase totalidade, pela moeda ou documento que a represente.

1.6 Forma jurídica

Para que uma empresa possa vigorar no mercado livremente é necessário uma Constituição Formal e sua definição na sua forma jurídica. A empresa em questão se trata de uma sociedade limitada, ou seja, uma organização composta por dois ou mais sócios com capital dividido em cotas de valor igual ou desigual e cuja administração pode ser exercida por sócio ou não-sócio, devidamente nomeados.

Tal forma jurídica foi escolhida pois no planejamento e execução do negócio houve a participação de três grandes investidores in

1.7 Enquadramento tributário

Simples Nacional é um regime tributário para micro e pequenas empresas, com o faturamento anual de R\$360mil a R\$4,8 mil, a EcoEssence acaba por se adequar nesse regime tributário, pois são uma EPP.

1.8 Sócios

Os lucros da empresa são divididos em três partes iguais, sendo que o 100%, passa a ser 33% para cada um dos colaboradores.

Tabela 01 - Sócios

COLABORADORES	VALOR EM R\$	PORCENTAGEM
Ana Clara	R\$ 120,00	33,0%
Gabrielly	R\$ 120,00	33,0%
Nathaly	R\$ 120,00	33,0%

Fonte: Autoria própria

1.9 Recursos necessários para a abertura de uma empresa.

Um capital próprio: para a abertura da empresa, a EcoEssence conta com o estímulo das três sócias, onde cada um tem o total de 33,0% do 100,0% da empresa. Com o tempo estimado de um ano e meio e previsto que os investimentos voltem para as mãos dos colaboradores em forma de lucro, depois da empresa se estabelecer.

Meios de produção/produtos: A produção é feita de forma artesanal, mantendo assim, um contato direto com os clientes, através dos produtos vendidos. A EcoEssence procura sempre ter essa ligação especial com nossos compradores, já que no fim o objetivo da empresa é levar o bem-estar para nossos clientes na forma das velas Aromaterapêuticas.

Funcionários: Os funcionários da empresa são divididos em três setores, o de produção, financeira e comercial, além dos funcionários que cuidam da parte da segurança da empresa, como um segurança noturno. Eles são separados de acordo com as qualificações e experiências profissionais dos indivíduos, assim encontrando a melhor ocupação para os colaboradores, de forma que eles sejam produtivos em suas áreas.

Processo de logística: A logística da empresa funciona de forma rápida e efetiva, por se tratar de uma empresa virtual, o seu diferencial precisa ser o a sua logística que é efetiva e competente. O processo começa a partir do momento que o cliente pede o produto no site da empresa, logo o produto é embalado e enviado ao destinatário no período de até 5 dias (cinco dias), chegando na casa dos nossos compradores em torno de oito ou dez dias após a compra efetiva, dependendo do local que o destinatário se encontrar.

2 ANÁLISE DE MERCADO

2.1 Estudos dos clientes

O público-alvo da empresa são pessoas que sofrem de depressão, ansiedade, ataques de pânico e entre outras doenças e transtornos psicológicas que assolam a nossa realidade atualmente. Pessoas que já passaram por grandes traumas, acabam trazem consigo aqueles traumas e medos do passado, tais tramas por fim tendem a tornar a vida do indivíduo complicada. Sabe-se que doenças psicológicas raramente podem ser curadas, mas o intuito da empresa é ajudar a amenizar a agonia profunda que pendura na cabeça desses indivíduos. Pessoas são influenciadas diariamente por várias coisas, desde anúncios na TV a pessoas que estão em sua roda de amizade, e assim como a psicologia das cores influencia a partir da visão, o intuito da EcoEssence é influenciar os clientes a se sentirem mais confortáveis e relaxados em um ambiente, pode ser no trabalho, em casa ou até mesmo em lugares públicos.

2.2 Estudos dos Concorrentes

Tabela 02 - Estudos dos concorrentes

EMPRESAS	VARIAÇÃO DO PREÇO	DESVANTAGENS
EcoEssence	R\$ 8,00	Empresa nova no mercado; atendimento somente virtual; produção artesanal.
Do' Terra	R\$ 15,00	Atendimento somente virtual, vende em grandes quantidades; preços elevados.
Young Living	R\$ 35,90	preços elevados; problemas de logísticas; atendimento virtual de má qualidade.
Mountain	R\$ 49,43	Site apenas em inglês; preços elevados; falta de divulgação.

Fonte: Autoria própria

2.3 Estudos dos fornecedores

Tabela 03 - Estudo dos fornecedores

ORDEM	PRODUTOS A SEREM ADQUIRIDOS	PREÇO	PAGAMENTO	PRAZO	LOCALIZAÇÃO
-------	-----------------------------	-------	-----------	-------	-------------

1	Pó de Esterina	ATR Essencia	R\$ 54,91	Á vista	São Paulo
2	Essência de Jasmim	ATR Essencia	R\$ 28,40	Á vista	São Paulo
3	Essência de Lavanda	ATR Essencia	R\$ 24,83	Á vista	São Paulo
4	Essência de Yiang Yiang	Bain De Cheiro	R\$ 16,50	Á vista	São Paulo
5	Essência de Camomila	Bain De Cheiro	R\$ 16,50	Á vista	São Paulo
6	Essência de Canela	Bain De Cheiro	R\$ 16,50	Á vista	São Paulo
7	Essência de Capim Limão	Bain De Cheiro	R\$ 16,50	Á vista	São Paulo
8	Corante Roxo	DCCRIS	R\$ 20,80	Á vista	São Paulo
9	Corante Amarelo	DCCRIS	R\$ 20,80	Á vista	São Paulo
10	Corante Marrom	DCCRIS	R\$ 20,80	Á vista	São Paulo
11	Corante Verde	DCCRIS	R\$ 20,80	Á vista	São Paulo
12	Pavio	São Vitor	R\$ 14,00	Á vista	São Paulo
13	Óleo	Doação	R\$ 00,00	Á vista	São Paulo

Fonte: Autoria própria

3 PLANO DE MARKETING

3.1 Descrição dos principais produtos e serviços

A Empresa Ecoessence se encontra atualmente com um número total de sete essências em seu catálogo virtual, sendo elas Lavanda, Jasmim, Yiang Yiang, Camomila, Canela e por último o Capim-limão, tendo cada essência uma propriedade própria e uma indicação para cada tipo de transtorno, sendo entregue no produto final a vela juntamente à uma embalagem de metal reutilizada de alimentos que são utilizadas em casa como por exemplo latas de milho, ervilha e leite condensado, sendo preparada justamente para ao final do uso do cliente ele ter a experiência de reutilizar a embalagem e fazer o cultivo das sementes que são enviadas aos clientes juntamente no produto final.

Lavanda: peculiar, uma nuancia de aromas com o toque agradável de suas folhas que auxiliam no tratamento para quem sofre de ansiedade.

Jasmim: conta com flores brancas, com um aroma doce, floral e peculiar, uma nuancia de aromas com o toque agradável de suas folhas que auxiliam no tratamento para quem sofre de ansiedade

Yiang Yiang: uma planta afrodisíaca e uma forte aliada para a ansiedade, contando com flores amarela exóticas e levemente doces.

Camomila: uma planta delicada com pétalas brancas e com estames amarelados, com um aroma doce e levemente ácido.

Canela: devido a seu aroma revigorante e estimulante ela auxilia pessoas que sofrem de irritabilidade e depressão, com suas folhas que oferecem um aroma quente, doce e levemente picante.

Capim Limão: capim Limão conta com aromas revigorantes sendo fresca, cítrica e herbácea, aromas leves e estimulantes também conhecida como capim cidreira, extraída das folhas frescas da planta esse aroma ajuda na revigoração de energia.

3.2 Preço

A atribuição de um preço sobre o produto é uma das etapas cruciais na organização, isso pois é através dela que a obtenção satisfatória de lucro será possível. Além disso, deve-se levar em consideração o preço que o consumidor está disposto a pagar, garantindo que seja acessível ao público. Para estipular tal questão é necessário analisar o equilíbrio entre o preço de mercado e o valor dos custos e despesas totais. Ou seja, o valor do seu produto deve ser igual ao custo das matérias primas, somado às despesas variáveis e fixas para realizar uma venda. Antes de tudo é necessário calcular os gastos para produzir uma unidade. Somando todos os recursos é obtido o valor de 9,92 reais para produzir uma vela somente do aroma de jasmim. Porém, o valor tende a variar de acordo com seu aroma. Já em questão das despesas fixas e variáveis, respectivamente, as fixas são aquelas que se mantém os preços todos os mesmos, ou seja, seu valor é constante, justamente por não possuir nenhuma relação com o custo do produto. Com isso, independentemente das vendas mensais ou dos custos de produção, elas permanecerão a mesma. Um exemplo na EcoEssence é o aluguel virtual da plataforma utilizada, já que ela opera de forma completamente online. Junto a isso, despesas de marketing recorrentes (anúncios pagos, como o Google Ads que é utilizado). Além de programas de software necessárias para operar o negócio (por exemplo, software de contabilidade, software de gestão de estoque etc.). Já as despesas variáveis são aquelas que estabelecem uma relação indireta com o custo do que é comercializado, afinal oscilam conforme o número de negócios fechados e o nível de produção, gerando a necessidade de cálculos recorrentes. Com exemplo, as matérias-primas, custos de embalagem e envio. Além das taxas de transação para processamento de pagamentos online. Junto a isso, e levando em consideração todas as questões citadas, o preço das velas terapêuticas variam de R\$8 até R\$14 reais, dependendo da essência e época do ano.

3.3 Estratégias promocionais

Para a divulgação do produto e captação de clientes, a EcoEssence traçou algumas estratégias para aumentar as vendas. A primeira é a divulgação através das redes sociais, muito comum hoje em dia, com o Instagram e Tik Tok. Post semanais serão postados para garantir a frequência da página e ela chegar aos clientes interessados. Ainda nesse ramo da Internet, outra forma será através do Google Ads, uma ferramenta de publicidade online, que permite a criação de

anúncios da empresa direcionados para o público-alvo interessado nos produtos oferecidos pela EcoEssence. Outro método utilizado será junto a brindes e sorteios, esse tipo de prática normalmente chama muita atenção do público, justamente por trabalhar com ganho de um produto no qual você não precisou gastar dinheiro diretamente nele. O que obviamente atrai o interesse das pessoas. No brinde vira algumas sementes de planta que virão para serem plantados no vaso da vela após ela ser utilizada. Afinal, a empresa de cunho sustentável tem como, um dos maiores objetivos a conscientização das questões ambientais sobre a direta influência da população. Isso, junto a uma vela que terá metade da grama da vela tradicional. E por último, os sorteios que serão divulgados nas redes sociais, onde após a quantidade gasta nos produtos da loja atingir a meta a pessoa concorre a um sorteio promovido pela empresa. Tais eventos aconteceriam a cada dois meses como um verdadeiro evento.

3.4 Estrutura de comercialização

O método principal de comercialização dos produtos é através da Internet com uso das redes sociais, além de um site personalizado e estilizado diretamente pensado nas necessidades da própria organização. Tal meio foi selecionado justamente pela praticidade e a exclusão da necessidade de um espaço físico, logo não ter que lidar com alugueis de locais. É notório e que com a ascensão das redes sociais e o crescente uso da Internet, cada vez mais tem se tornado comum a utilização das redes sociais para vendas online. E ao utilizar redes sociais e um site personalizado, a empresa pode alcançar um público amplo e diversificado, maximizando suas oportunidades de vendas. Além disso, o site ele é crucial pois serve como uma vitrine virtual onde os clientes podem desde aprender mais sobre os produtos até fazer compras. O site, que trabalha juntamente às redes sociais, reconhece a importância de estabelecer presença nessas plataformas. Um diferencial significativo do site é a inclusão de um Sistema de Agendamento Online (OSS), que permite aos clientes agendarem serviços mais facilmente. Este sistema inclui notificações automáticas de lembretes de compromissos e a capacidade de personalizar horários de acordo com a disponibilidade tanto do cliente quanto da equipe da EcoEssence.

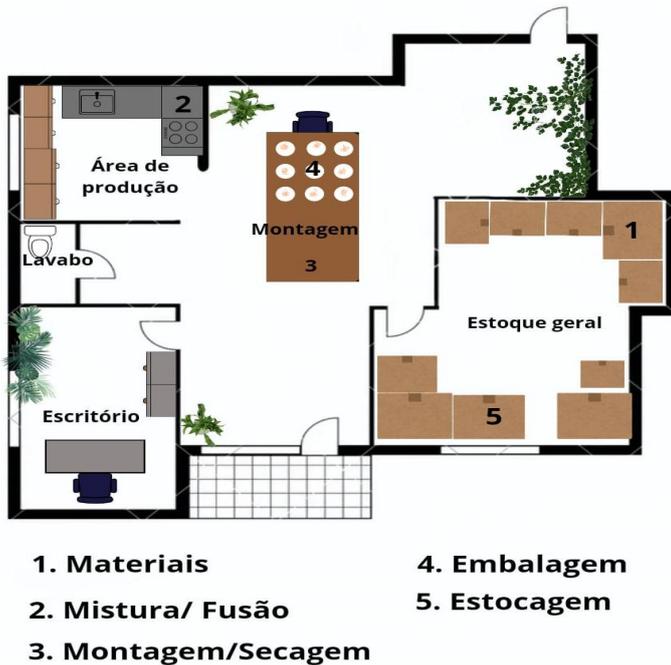
3.5 Localização do negócio

Como o negócio é executado de forma digital, ou seja, por via Instagram, WhatsApp e o site oficial da loja. Por conta disso, não há uma localização exata do comércio, somente o de produção do produto. Que está situado, na Rua Brejaúva, N° 200 Camburí, São Sebastião - SP, 11600-000

4. PLANO OPERACIONAL

4.1 LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO

Figura 01 - Arranjo físico



Fonte: Autoria própria

4.2 Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços

Para determinar a capacidade de produção, diversas questões são levadas em consideração, incluindo indicadores de produção, demanda, medição precisa dos índices de produção, além do planejamento e controle da produção. Esses fatores são essenciais para estabelecer a quantidade máxima de produtos finalizados em um determinado período. Na EcoEssence essa definição é feita mensalmente. A empresa se empenha em produzir aproximadamente 700 velas aromaterapêuticas de diferentes aromas, levando em conta todos os pontos mencionados anteriormente.

4.3 Processos operacionais

A atividades da empresa Ecoessence são divididas em várias etapas indo desde a fabricação de seus produtos até as rotinas administrativas da empresa em si.

Etapa 1: Fabricação dos produtos: os produtos para serem fabricados são divididos em etapas essenciais para que ao chegar na residência de cada cliente ele possa aproveitar da melhor forma os produtos oferecidos pela empresa ao todo na fase de fabricação são feitas em 11 etapas, inicialmente pela escolha das matérias necessários para cada vela que será produzida como a essência em específico e a coloração, esterilização de equipamentos, mãos e objetos que serão usados, mesa de preparo onde serão feitas as misturas e logo após a ida ao fogão industrial para o aquecimento da parafina, preparo dos moldes, escolha das decorações necessárias caso seja de certa necessidade no pedido, acabamento final das velas e aprontamento das sementes que são juntamente enviadas, preparo final das encomendas juntamente a secagem, após isso as embalagens e a expedição dos

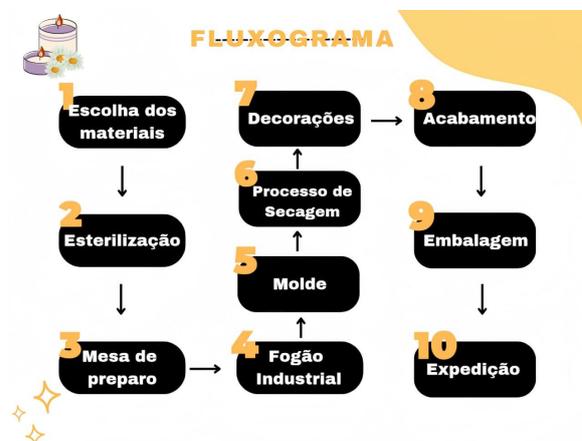
produtos.

Etapa 2: Venda das mercadorias: As vendas das mercadorias são feitas apenas de forma virtual pelo site oficial da loja ou DM do Instagram, sendo feitas as encomendas de forma simples e rápida, as encomendas feitas pelo site podem ter a disponibilidade do cardápio virtual de preços, aromas e indicações específicos, podendo ser efetuadas as compras por cartão de débito e crédito ou pix tendo uma taxa de entrega decorrente a cada lugar podendo variar o preço, tendo como no máximo 20 dias de entrega do Produto se a localização do cliente for muito distante mas normalmente as entregas são feitas em dias estimados de 6 a 8 dias consecutivos e caso o cliente queira fazer a devolução de um produto já comprado ele tem que ter seguido algumas normas da empresa para que o dinheiro seja devolvido a ele, a devolução deve ser consultada a empresa em um período de 4 dias após a compra fazendo isso o cliente recebe seu dinheiro de volta de forma tranquila. Já compras feitas pela DM do Instagram tendem a ter um período de resposta de no máximo 2 dias por serem administradas pelos próprios sócios e não serem o ponto principal de venda, o cliente também tem acesso ao cardápio virtual, aromas etc.

Etapa 3: Prestação de serviços: a prestação de serviço da empresa é feita de forma a sempre tentar garantir o melhor não só a empresa mas sim a seus consumidores, oferecendo produtos de altíssima qualidade e que fornecem valores éticos a que o compra como o não teste em animais e uma gestão sustentável eficiente em seu meio de produção, além de sempre estar em foco nos feedbacks de seus consumidora para sempre tentar ao máximo trazer a frente o que eles procuram e deseja, fornecendo também bingos e brindes para fortalecer a relação com os clientes, garantindo uma fidelidade maior e fomentando uma relação única com os clientes mais fiéis.

Etapa 4: rotinas administrativas: As rotinas administradas são feitas de forma a garantir o crescimento da empresa, união de seus sócios e funcionários, bem-estar das consumidoras e foco a ser referência no ramo de velas. As rotinas vão desde elaboração de relatórios semanais a respeito das vendas, agendamento de reuniões com sócios e funcionários, lançamento de despesas e contabilidade no sistema até setores do RH como o departamento pessoal e outras coisas

Figura 02 - Fluxograma



Fonte: Autoria própria

4.4 Necessidade pessoal

Tabela 04 - Necessidade pessoal

CARGO/FUNÇÃO	QUALIFICAÇÕES NECESSÁRIAS
Gerente Administrativa	Economia, finanças e contabilidade
Técnico de Planejamento de Produção	Máquinas, ferramentas e procedimentos de segurança
Diretor Comercial	Administração, marketing e vendas
Auxiliar Administrativo	Informática, matemática e gestão de tempo
Auxiliar de Produção	coordenação física, resolução de problemas e segurança no trabalho
Auxiliar Comercial	Marketing, comunicação e organização
Departamento de RH	Administração, visão holística e inteligência emocional
Departamento de manutenção	Resolução de problemas, gestão de tempo e adaptação
Departamento de Finanças	Analítico, economia e administração
Almoxarifado	Logística, administração e controle de estoque
Desenhista	Arquitetura, engenharia e desing gráfico
Zelador	Manutenção, limpeza e solução de problemas

Fonte: Autoria própria

5 PLANO FINANCEIRO ESTIMATIVA

5.1 Estimativa dos investimentos fixos

Tabela 05 - Estimativa dos investimentos fixos

DE ESTOQUE INICIAL				
	DESCRIÇÃO	QTDE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1	Pó de Esterina	2	R\$ 54.91	R\$ 109.82
2	Essencia de Jasmin	2	R\$ 28.41	R\$ 56.82
3	Essencia de Lavanda	2	R\$ 24.83	R\$ 49.66
4	Essencia de Yiang Yiang	2	R\$ 16.50	R\$ 33.00
5	Essencia de Camomila	2	R\$ 16.50	R\$ 33.00
6	Essencia de Canela	2	R\$ 16.50	R\$ 33.00
7	Esseencia de capim Limão	2	R\$ 20.36	R\$ 40.72
8	Corante Roxo	2	R\$ 20.80	R\$ 41.60
9	Corante Amarelo	2	R\$ 20.80	R\$ 41.60
10	Corante Marrom	2	R\$ 20.80	R\$ 41.60
11	Corante Verde	2	R\$ 20.80	R\$ 41.60

12	Pavio	200	R\$ 14.00	R\$ 2,800.00
13	Óleo	8	R\$ -	R\$ -
14	latas	2	R\$ -	R\$ -
15	Flores Artificiais	2	R\$ 7.73	R\$ 15.46
16	Canela em Pau artificial	8	R\$ 11.00	R\$ 88.00
TOTAL DE A		242	R\$ 293.94	R\$ 3,425.88

Fonte: Autoria própria

Caixa mínimo - Passo 1

Tabela 06 - Caixa mínimo

FORNECEDORES- CÁLCULO DO PRAZO MÉDIO DE VENDAS			
PRAZO MÉDIO DE VENDAS	(%)	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
A vista	40%	0	0
A prazo (1)	35%	30	10.5
A prazo (2)	10%	60	6
A prazo (3)	5%	90	4.5
		PRAZO MÉDIO TOTAL	21

Fonte: Autoria própria

Caixa mínimo - Passo 2

Tabela 07 - Caixa mínimo 2

CALCULO DO PRAZO MÉDIO DE COMPRAS			
PRAZO MÉDIO DE VENDAS	(%)	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
A vista	0%	0	0
A prazo (1)	30%	5	1.5
A prazo (2)	25%	5	1.25
A prazo (3)	10%	5	0.5
A prazo(4)	5%	14	0.7
A prazo (5)	5%	14	0.7
		PRAZO MÉDIO TOTAL	3.95

Fonte: Autoria própria

Caixa mínimo – Passo 3

Tabela 08 - Caixa mínimo passo 3

Descrição	Número de dias
Necessidade média de estoque	15 dias

Fonte: Autoria própria

Caixa mínimo - Passo 4

Tabela 09 - Caixa mínimo passo 04

CÁLCULO DA NECESSIDADE LÍQUIDA DA CAPITAL DE GIRO EM DIAS			
RECURSO DA EMPRESA FORA DO SEU CAIXA		NÚMERO EM DIAS	
1. CONTAS A RECEBER- PRAZO MÉDIO DE VENDAS		40	
2. ESTOQUES- NECESSIDADE MÉDIA DE ESTOQUES		20	
SUBTOTAL 1 (ITEM 1 E 2)		60	
RECURSOS DE TERCEIROS NO CAIXA DA EMPRESA			
3. FORNECEDORES- PRAZO MÉDIO DE COMPRAS		10	
SUBTOTAL 2		10	
(SUBTOTAL 1- SUBTOTAL 2)		50	

Fonte: Autoria própria

B – Caixa mínimo

Tabela 10 - Caixa mínimo

1	CUSTO FIXO MENSAL	R\$ 21.359,53
----------	--------------------------	----------------------

2	CUSTO VARIÁVEL MENSAL	R\$ 7.285,00
3	CUSTO TOTAL DA EMPRESA	R\$ 28.644,53
4	CUSTO TOTAL DIÁRIO	R\$ 954,82
5	NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO EM DIAS	26
6	TOTAL B - CAIXA MÍNIMO	R\$ 24.825,26

Fonte: Autoria própria

Primeiro Passo: Contas a Receber

Tabela 11 - Contas a receber

PRAZO MÉDIO DE VENDAS	(%)	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
A vista	40%	0	0
A prazo (1)	35%	30	10,5
A prazo (2)	10%	60	6
A prazo (3)	5%	90	4,5
		PRAZO MÉDIO TOTAL	21

Fonte: Autoria própria

5.3 Investimentos pré-operacionais

Tabela 12 - Investimentos pré-operacionais

Despesa	(R\$)
Despesas de Legalização	R\$500,00
Obras civis e reformas	R\$0,00
Divulgação	R\$1.320,00
Cursos e treinamento	R\$44,00
total	R\$1.864,00

Fonte: Autoria própria

5.4 Investimento total (resumo)

Tabela 13 - Investimento total

	VALOR(R\$)	(%)
1. Investimentos Fixos - Quadro 5.1	R\$ 1.088,06	32,65%
2. Capital de Giro - Quadro 5.2	R\$ 380,00	11,40%
3. Investimentos Pré Operacionais - Quadro 5.3	R\$ 1.864,00	55,94%
Total (1+2+3)	R\$ 3.332,06	100
FUNÇÃO DE RECURSOS		
	VALOR(R\$)	(%)
1. Recursos próprios	5.000	50%
2. Recursos de terceiros	5.000	50%
Total (1 + 2+ 3)	10.000	100

Fonte: Autoria própria

5.5 Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa

Tabela 14 - Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa

PRODUTO	QUANTIDADE	PREÇO DE VENDA	FATURAMENTO TOTAL
1	82	R\$ 13,50	R\$ 1.107,00
2	95	R\$ 14,00	R\$ 1.330,00
3	90	R\$ 8,00	R\$ 720,00
4	70	R\$ 8,00	R\$ 560,00
5	82	R\$ 8,00	R\$ 656,00
6	81	R\$ 8,00	R\$ 648,00
Total	500	R\$ 59,50	R\$ 5.021,00

Fonte: Autoria própria

5.6 Estimativa do Custo Unitário de Matéria-Prima, Materiais Diretos e Terceirizações

Tabela 15 - Estimativa do Custo Unitário de Matéria-Prima, Materiais Diretos e Terceirizações (Velas de Lavanda)

PRODUTO 1: VELA DE LAVANDA

MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO	TOTAL(R\$)
PÓ DE ESTERINA	1	R\$ 52,91	R\$ 52,91
ÓLEO	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
ESSENCIA	1	R\$ 24,83	R\$ 24,83
CORANTE	1	R\$ 20,36	R\$ 20,36
SEMENTE	1	R\$ 28,95	R\$ 28,95
PAVIO	1	R\$ 14,00	R\$ 14,00
FORMA	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
EMBALAGEM	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Fonte: Autoria própria

Tabela 16 - (Velas de Jasmim)

PRODUTO 2 : VELA DE JASMIN

MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO	TOTAL(%)
PÓ DE ESTERINA	1	R\$ 52,91	R\$ 52,91
ÓLEO	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
ESSENCIA	1	R\$ 28,40	R\$ 28,40
CORANTE	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
SEMENTE	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
PAVIO	1	R\$ 14,00	R\$ 14,00
FORMA	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
EMBALAGEM	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Fonte: Autoria própria

Tabela 17 - (Velas de Yiang Yiang)

PRODUTO: YIANG YIANG

MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO	TOTAL(%)
PÓ DE ESTERINA	1	R\$ 52,91	R\$ 52,91
ÓLEO	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
ESSENCIA	1	R\$ 16,50	R\$ 16,50
CORANTE	1	R\$ 20,80	R\$ 20,80

SEMENTE	1	R\$ 24,90	R\$ 24,90
PAVIO	1	R\$ 14,00	R\$ 14,00
FORMA	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
EMBALAGEM	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Fonte: Autoria própria

Tabela 18 - (Velas de Camomila)

PRODUTO 4: VELA DE CAMOMILA

MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO	TOTAL (%)
PÓ DE ESTERINA	1	R\$ 52,91	R\$ 52,91
ÓLEO	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
ESSENCIA	1	R\$ 16,50	R\$ 16,50
CORANTE	1	R\$ 20,80	R\$ 20,80
SEMENTE	1	R\$ 12,78	R\$ 12,78
PAVIO	1	R\$ 14,00	R\$ 14,00
FORMA	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
EMBALAGEM	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Fonte: Autoria própria

Tabela 19 - (Velas de Canela)

PRODUTO 5: VELA DE CANELA

MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO	TOTAL (%)
PÓ DE ESTERINA	1	R\$ 52,91	R\$ 52,91
ÓLEO	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
ESSENCIA	1	R\$ 16,50	R\$ 16,50
CORANTE	1	R\$ 20,80	R\$ 20,80
SEMENTE	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
PAVIO	1	R\$ 14,00	R\$ 14,00
FORMA	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
EMBALAGEM	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Fonte: Autoria própria

Tabela 20 - (Velas de Capim Limão)

**PRODUTO 6: VELA DE
CAPIM LIMÃO**

MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO	TOTAL (%)
PÓ DE ESTERINA	1	R\$ 52,91	R\$ 52,91
ÓLEO	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
ESSENCIA	1	R\$ 16,50	R\$ 16,50
CORANTE	1	R\$ 20,80	R\$ 20,80
SEMENTE	1	R\$ 17,99	R\$ 17,99
PAVIO	1	R\$ 14,00	R\$ 14,00
FORMA	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
EMBALAGEM	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Fonte: Autoria própria

5.7 Estimativa de custos de comercialização

Tabela 21 - Estimativa de Custos de Comercialização

DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO (quadro 5.5)	CUSTO TOTAL
IMPOSTOS FEDERAIS			
SIMPLES	4%	R\$ 30.930,00	R\$ 1.237,20
SUBTOTAL 1	4%	R\$ 30.930,00	R\$ 1.237,20
2. GASTOS COM VENDAS			
PROPAGANDA	4%	R\$ 1.237,20	R\$ 49,49
TAXA DE ADMINISTRAÇÃO	3%	R\$ 1.237,20	R\$ 39,47
SIUBTOTAL 2	7%	R\$ 2.474,49	R\$ 88,95
TOTAL SUBTOTAL(1+2)	11%	R\$ 33.404,40	R\$ 3.674,48

Fonte: Autoria própria

5.8 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Tabela 22 - Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

PRODUTO	ESTIMATIVA DE VENDAS	CUSTO UNITÁRIO	CMD/CMV
1	520	R\$ 13,50	R\$ 7.020,00
2	505	R\$ 14,00	R\$ 7.070,00
3	519	R\$ 8,00	R\$ 4.152,00
4	490	R\$ 8,00	R\$ 3.920,00
5	550	R\$ 8,00	R\$ 4.400,00
6	546	R\$ 8,00	R\$ 4.368,00

Fonte: Autoria própria

5.9 Estimativa dos custos com mão de obra

Tabela 23 - Estimativa dos custos com mão de obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Salário com Encargos	Total
Auxiliar de Produção	1	R\$ 1.710,00	R\$ 2.547,40	R\$ 2.547,40
Departamento de Manutenção	1	R\$ 1.940,00	R\$ 2.809,60	R\$ 2.809,60
Desenhista	1	R\$ 2.050,00	R\$ 2.935,00	R\$ 2.935,00
Zelador	1	R\$ 1.385,00	R\$ 2.176,90	R\$ 2.176,90
			Total absoluto	R\$ 10.468,90

Fonte: Autoria própria

5.12 Demonstrativos de resultados

Tabela 24 - Demonstrativos de resultados

DESCRIÇÃO	TOTAL (R\$)
RECEITA TOTAL COM VENDAS	R\$ 30.930,00
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS	R\$ 7.285,00
(-) CMV CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS	R\$ 7.285,00
(-) IMPOSTO COM VENDAS	R\$ 1.237,00
(-) GASTO COM VENDAS	R\$ 88,95
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 23.645,00
(-) CUSTO FIXOS TOTAIS	R\$ 23.033,43
RESULTADO OPERACIONAL (LUCRO/PREJUÍZO)	R\$ 611,57

Fonte: Autoria própria

5.13 Indicadores de viabilidade

5.13.1 Ponto de equilíbrio

Tabela 24 - Ponto de equilíbrio

DESCRIÇÕES	TOTAIS
RECEITA TOTAL	R\$ 30.930,00
CUSTO VARIÁVEL TOTAL	R\$ 7.285,00
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 23.645,00
CUSTO FIXO	R\$ 21.359,53
ÍNDICE DE MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	0,76
PONTO DE EQUILÍBRIO	R\$ 27.940,38

Fonte: Autoria própria

5.13.2 Lucratividade

A lucratividade da empresa é o maior indicador de lucros empresário que a empresa em si possui. Com a análise dos lucros e possível analisar os avanços nas vendas dos produtos, na EcoEssence é utilizado uma conta sobre os lucros anuais da empresa onde, lucratividade é igual a lucro líquido/ anual dividido por receita total/ anual multiplicado por cem (100). A receita bruta anual da EcoEssence gira em torno de 8.400 unidades de produtos, e fica em torno de R\$ 67.200, e então é tirados todos os custos diretos e indiretos que é R\$ 58.800, assim é obtido o lucro líquido que fica em torno de R\$ 9.200, com os valores já estabelecidos fazemos as contas :

$$\text{Lucratividade} = (67.200 \div 9.200) \times 100\%$$

$$\text{Lucratividade} = 7,304 \times 100$$

$$\text{Lucratividade} = 730,43$$

$$\text{Lucratividade} = \text{R\$ } 730,43$$

5.13.3 Rentabilidade

O capital investido por cada cliente foi de 33,3% de 100%. A rentabilidade da empresa e feita para saber quanto o capital investido dera de retorno, na EcoEssence todos os sócios entraram com valores igualitários para o iniciação da empresa, sendo que as estimativas para o começo dessa da empresa de R\$10.844 colocando todos os gastos diretos e indiretos, dividido esse valor em três partes iguais fica R\$ 3.614,67. Com isso em mente é preciso saber quanto cada um dos sócios pode esperar lucra em um ano, com a seguinte conta, rentabilidade e igual a lucro líquido dividido por investimento total multiplicado por cem (100), sabendo que o lucro líquido anual da EcoEssence é de R\$ 9.200, e que o investimento total é de R\$ 10.844, o cálculo é:

$$\text{Rentabilidade} = (9.200 \div 10.844) \times 100\%$$

$$\text{Rentabilidade} = 0,848395426 \times 100\%$$

$$\text{Rentabilidade} = \text{R\$ } 84,84$$

$$\text{Rentabilidade} = \text{R\$ } 84,84$$

5.13.4 Prazo de retorno e investimento

O prazo de retorno e investimento é o tempo que a empresa espera para ter o retorno de seu capital investido, diferente da rentabilidade que visa saber quanto será o lucro investido, o prazo de retorno de investimento é igual o investimento total dividido pelo lucro líquido, sabendo que o invés total da EcoEssence é de R\$10.844, e que o lucro líquido é de R\$9.200 o cálculo é:

$$\text{P.R.I} = (10.844 \div 9.200)$$

$$\text{P.R.I} = 1 \text{ ano e } 178 \text{ dias}$$

6 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

6.1 Análise da Matriz F.O.F.A.

FORÇAS

A empresa EcoEssence possui diversas forças, entre elas podemos dizer que a organização possui funcionários de alta qualidade que possuem plena condição de exercerem seus cargos resultando assim em uma trabalho de excelência eficácia. A equipe da EcoEssence pensa a frente no mercado de trabalho, diferentemente das empresas concorrentes, a empresa tem como ponto forte pensar no bem estar não só da equipe que irá fomentar a empresa mas também na forma como ela se direcionará em relação a questões ambientais, pensamento sempre na responsabilidade ambiental como fator essencial de uma empresa e a forma de produção de seus produtos.

FRAQUEZAS

A empresa EcoEssence por ser uma empresa recém-criada tende a ter pouca visibilidade no mercado de trabalho, resultado em poucas oportunidades e baixa demanda de seus produtos e por ser uma loja online isso também contribui para que a visibilidade de seus serviços sejam mais baixos e pouco vistos por seus consumidores.

A Loja não conta com uma pronta entrega de seus produtos resultando assim em uma meio de produção mais lento e pouco eficaz em comparação a outros estabelecimentos, por ser uma empresa online e os produtos não serem feitos e estocados, quando é recebido um atendimento a loja imediatamente começa a fomentar o meio de produção, mas por não ter a pronto entrega acaba que até a etapa da empresa ir aos correios e chegar na casa do cliente demanda mais tempo do que o habitual.

AMEAÇAS

O marketing da empresa não tem um grande orçamento,ou seja, a empresa não tem um financiamento implementado na empresa que seja diretamente ligado a área de publicidade de seus produtos, resultando assim em uma empresa online com pouco destaque no ramo publicitário fazendo com a empresa tenha uma grande desvantagem em relação aos concorrentes que aplicam seu dinheiro para fins publicitários e fazem com que sua empresa seja bem vista no meio digital competitivo.

Mudança na preferência de nossos clientes, muitas pessoas que tem problemas emocionais ou ate mesmo crônicos como dores de cabeças optam por muitas das vezes a auto-medicação ou consulta com algum especialista, isso acaba fazendo com que a empresa EcoEssence sofra uma mudança na preferência de seus clientes pois muitos optam por comprar os produtos ou acabar por muitas das vezes preferem um meio mais comum para melhorar problemas emocionais decorrentes.

OPORTUNIDADES

A Empresa EcoEssence é uma empresa de velas aromaterapêuticas, se for feita uma análise ou até mesmo uma pesquisa quantitativa e qualitativa vai ser possível observar que no mercado de trabalho atualmente há poucas empresas que trabalham com esse tipo de produto, fazendo com que a empresa tenha um destaque no ramo do mercado.

A empresa conta com uma proposta comercial diferente no mercado de trabalho, trazendo benefícios a empresa por ser algo nunca visto sendo vendido entre os comércios, a empresa trás consigo uma proposta de velas aromaterapêuticas que são introduzidos em embalagens recicláveis e após o uso podem ser utilizadas como uma vaso de plantas, pois o próprio produto em sua entrega carrega consigo um saquinho com sementes para fazer o cultivo após o uso da vela.

REFERÊNCIAS

COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIOS. Sebrae, 2013.

MANUAL DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO (TCC) nas Etecs (recurso eletrônico) / São Paulo : CPS, 2022.

**<https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/142105-gerente-administrativo>
Acesso em: 20 de Ago. 2024.**

**<https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/391125-tecnico-de-planejamento-de-producao>
Acesso em: 20 de Ago. 2024.**

**<https://www.ocupacoes.com.br/cbo-mte/123310-diretor-de-marketing>
Acesso em: 20 de Ago. 2024.**

.