

**CENTRO PAULA DE SOUZA
ESCOLA TÉCNICA JARDIM ÂNGELA
CLASSE DESCENTRALIZADA VILA DO SOL
TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

**Andrei de Sousa Rocha
Estevão Kevin Monteiro Farias
Felicity da Silva
Josefa Janaina de Melo Gomes
Jamily dos Santos Albano
Leticia Neri dos Santos
Regiane Neri dos Santos
Talyson da Silva Menezes**

**PLANEJAMENTO, ANÁLISE FINANCEIRA E ESTRUTURAÇÃO DA
VISIBILIDADE DA EMPRESA PURPLE NAILS**

**São Paulo
2025**

**CENTRO PAULA DE SOUZA
ESCOLA TÉCNICA JARDIM ÂNGELA
CLASSE DESCENTRALIZADA VILA DO SOL
TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

**Andrei de Sousa Rocha
Estevão Kevin Monteiro Farias
Felicity da Silva
Josefa Janaina de Melo Gomes
Jamily dos Santos Albano
Leticia Neri dos Santos
Regiane Neri dos Santos
Talyson da Silva Menezes**

**PLANEJAMENTO, ANÁLISE FINANCEIRA E ESTRUTURAÇÃO DA
VISIBILIDADE DA EMPRESA PURPLE NAILS**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Etec Jardim Ângela, Classe Descentralizada CEU Vila do Sol, orientado pela Professora Marlene Inês da Silva Militão, como requisito parcial para a obtenção do título de Técnico em Administração.

**São Paulo
2025**

PLANEJAMENTO, ANÁLISE FINANCEIRA E ESTRUTURAÇÃO DA VISIBILIDADE DA EMPRESA PURPLE NAILS

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Etec Jardim Ângela, Classe Descentralizada CEU Vila do Sol, orientado pela Professora Marlene Inês da Silva Militão, como requisito parcial para a obtenção do título de Técnico em Administração.

Data: _____

Resultado: _____

Prof. _____

Assinatura _____

AGRADECIMENTOS

Começamos por agradecer a Deus por, ao longo deste processo complicado e desgastante, nos ter feito ver o caminho, nos momentos em que pensamos em desistir. Não podemos deixar de agradecer a esta Instituição de ensino, um espaço que privilegia o conhecimento e onde todas as ideias são bem recebidas.

Deixamos também um agradecimento especial aos meus professores, pois sem eles este Trabalho de Conclusão de Curso não teria sido possível.

DEDICATÓRIA

Dedicamos este TCC a todas as mulheres empreendedoras que lutam pelos objetivos. Dedicamos ele também a nossa amiga Feh que nos proporcionou a usar seu negócio em nosso projeto e principalmente a Deus que iluminou nosso caminho durante esta caminhada.

“Para trazer a mudança, você não deve ter medo de dar o primeiro passo. Nós falharemos quando deixarmos de tentar.”

Rosa Parks

RESUMO

Este Trabalho de Conclusão de Curso tem como objetivo principal analisar a empresa Purple Nails, um estúdio de estética criado por uma jovem empreendedora, e sugerir melhorias para o negócio. O estudo aborda temas essenciais da administração, como planejamento financeiro, estratégias de marketing e gestão empresarial, com foco na organização e na divulgação da empresa. Para isso, foram utilizadas metodologias tanto qualitativas quanto quantitativas, incluindo entrevistas, questionários, pesquisas de campo e referências bibliográficas. Além disso, foram aplicadas ferramentas como os 4 P's do marketing e a matriz SWOT (FOFA) para ajudar na análise. Durante o andamento do projeto, foram identificados alguns desafios importantes, como a localização inicial que era de difícil acesso, a falta de um controle financeiro eficiente e a necessidade de fortalecer nossa presença digital. Para superar esses obstáculos, foram adotadas algumas mudanças estratégicas, como mudar o local do estúdio, reformular o layout, criar uma identidade visual mais forte, separar as finanças pessoais das empresariais, passar a usar o WhatsApp Business e melhorar o atendimento aos clientes. O trabalho também está em sintonia com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), que são objetivos aliados a agenda 2030, que se trata de um plano de ação global estabelecido pela Organização das Nações Unidas (ONU) no ano de 2015, com o objetivo de guiar o mundo em um caminho mais sustentável até o ano de 2030. Foram estabelecidos os ODS's de número 5, que é sobre Igualdade de Gênero, e o de número 8, que trata de Trabalho Decente e Crescimento Econômico. A ideia é incentivar o empreendedorismo feminino e valorizar os pequenos negócios em áreas mais afastadas. Assim, o projeto pretende ajudar a profissionalizar a empresa, melhorar sua posição no mercado, aumentar a sua clientela e garantir uma maior estabilidade financeira.

Palavras-chave: Controle financeiro, empreendedorismo feminino, Igualdade de Gênero, Localização, Planejamento financeiro.

ABSTRACT

This Capstone Project's main goal is to analyze Purple Nails, a beauty studio created by a young female entrepreneur, and suggest improvements for the business. The study addresses essential administration topics such as financial planning, marketing strategies, and business management, focusing on the company's organization and promotion. Both qualitative and quantitative methodologies were used for this purpose, including interviews, questionnaires, field research, and bibliographic references. Additionally, tools like the 4 P's of marketing and the SWOT matrix (FOFA) were applied to aid the analysis. During the project's development, several significant challenges were identified, such as the initial location being difficult to access, the lack of efficient financial control, and the need to strengthen our digital presence. To overcome these obstacles, some strategic changes were adopted, including relocating the studio, redesigning the layout, creating a stronger visual identity, separating personal and business finances, starting to use WhatsApp Business, and improving customer service. The project is also aligned with the Sustainable Development Goals (SDGs), which are objectives linked to the 2030 Agenda, a global action plan established by the United Nations (UN) in 2015, aiming to guide the world towards a more sustainable path by 2030. Specifically, SDGs number 5, concerning Gender Equality, and number 8, which deals with Decent Work and Economic Growth, were addressed. The idea is to encourage female entrepreneurship and value small businesses in more remote areas. Thus, the project intends to help professionalize the company, improve its market position, increase its clientele, and ensure greater financial stability.

Keywords: Financial control, female entrepreneurship, Gender Equality, Location, financial planning.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	11
1.1. História Do Surgimento Da Profissional Manicure	11
1. 2. Histórico	12
2. DELIMITAÇÃO DO TEMA	12
3. PROBLEMÁTICA	13
3.1. A importância da localização para pequenos negócios	14
4. HIPÓTESES	14
5. JUSTIFICATIVA	14
5.1. Relevância do estudo	15
5.2. Ferramentas de Análise e Gestão	15
5.2.1. Pesquisa de campo	16
5.2.2. Os 4 P's do marketing	16
5.2.2.1. Quais são os 4 P 's do marketing?	16
5.2.3 SWOT (FOFA)	16
5.2.3.1. O que é a análise SWOT	16
5.2.4. AGENDA 2030	17
5.2.4.1. Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)	17
5.2.5. ANÁLISE FINANCEIRA DA EMPRESA PURPLE NAILS	18
6. OBJETIVO GERAL	19
6.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	19
6.1.1. Os 4 P's da Purple Nails	19
6.1.2. Implementação da análise SWOT	20
Como se aplica na empresa.	20
7. METODOLOGIA	21
8. RESULTADOS ALCANÇADOS	22
8.1. IMPACTO DA LOCALIZAÇÃO NA VISIBILIDADE DA	

EMPRESA	22
8.2. MISSÃO, VISÃO E VALORES DA PURPLE NAILS	23
8.3. IMPLEMENTAÇÃO DOS ODS'S 8 E 5	24
8.4. ANÁLISE FINANCEIRA DA EMPRESA PURPLE NAILS	
METAS	24
8.4.1. GESTÃO DE CUSTOS	25
8.5. MUDANÇAS REALIZADAS NA PURPLE NAILS	31
8.5.1. Layout e logo da empresa	31
8.5.2. Controle de agenda	32
8.5.3. Separação de Conta Pessoal da Empreendedora e Conta Empresarial	32
9.CONCLUSÃO	32
10. Anexos	34
11. REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO	39

1. INTRODUÇÃO

1.1. História Do Surgimento Da Profissional Manicure

A palavra manicure tem origem do latim e significa cuidado com as mãos.

Entre 3.500 e 3.100 a.c, as rainhas do antigo Egito já pintavam as unhas, com cores intensas na maioria das vezes vermelhas, que tinham como representação a força e o poder. A rainha Cleópatra até mesmo declarou uma lei que dizia que somente ela poderia pintar suas unhas de vermelho.

O hábito de cuidar das unhas chegou ao Brasil somente na década de 20, quando brasileiros e brasileiras, influenciados pela moda europeia, aderiram aos cuidados profissionais com as unhas em salões de beleza. A Nails designer é o profissional responsável por realizar procedimentos estéticos nas unhas, com conhecimento de técnicas de alongamentos e uma variedade de possibilidades de Nails art., que são as decorações com pinturas, pedrarias e outros efeitos especiais.

As manicures executam serviços básicos, como limpar, lixar e esmaltar as unhas, especialmente em unhas naturais. Já uma designer trabalha com o foco na estética de unhas, com diferentes tipos de alongamentos, esmaltação em gel, decoração com pinturas, aplicações e técnicas em 3D.

Nos últimos anos, o setor de estética, e em especial os salões de unhas, tem se tornado um espaço de grande relevância no mercado, especialmente em relação ao empreendedorismo feminino. Este trabalho de Conclusão de Curso tem como foco principal a análise e o planejamento financeiro de um salão de unhas, com ênfase nas transformações ocorridas antes e depois do início das nossas atividades.

Houve a estruturação e pesquisa de uma nova localização para o Studio, o que não apenas visa melhorar a experiência do cliente, mas também otimizar os processos internos. Diante disso, há expectativas de obter resultados significativos e uma expansão de mercado para a empresa Purple Nails.

1. 2. Histórico

A trajetória de uma microempreendedora é, muitas vezes, marcada por desafios, superações e sonhos. Este trabalho tem como objetivo contar a história de Felicity Silva, que encontrou no empreendedorismo uma forma de transformação pessoal e social. Nascida na zona sul de São Paulo, ela iniciou sua jornada profissional enfrentando diversas dificuldades, mas com coragem e criatividade decidiu abrir seu próprio negócio: um salão de unhas que representa muito mais do que uma fonte de renda, é um símbolo de independência, empoderamento e realização, com 12 anos ela já fazia seus pequenos trabalhos dependência financeira e com muito incentivo de sua avó ela iniciou a fazer unhas e se especializar neste ramo da estética.

Após o falecimento de sua avó, a empreendedora decidiu retomar a esse trabalho, quando completou 17 anos investiu em pequenas ferramentas e materiais para iniciar seu projeto e com o decorrer dos meses ela foi investindo em cursos e workshops, pegando modelos e treinando em si mesma, atendia em seu quarto, cobrando um valor simbólico de R\$ 20,00 após alguns meses ela organizou um espaço em sua casa para ter mais conforto para suas clientes, ficou muito tempo parada e sem modelos ou clientes, mas com esse tempo ela usou o lucro que conseguiu para investir em materiais e se aperfeiçoar ainda mais.

2. DELIMITAÇÃO DO TEMA

Esta delimitação de tema tem como objetivo realizar análises e pesquisas mais aprofundadas, que buscam responder questões e melhorar tanto as perspectivas das investigações como os resultados deste TCC. Alguns temas que serão abordados: Planejamento Estratégico, Análise Financeira e Estruturação da Purple Nails.

Planejamento Estratégico: As principais estratégias para um melhor planejamento são definir um público-alvo e, com base nisso, analisar a região ao redor. Por meio de pesquisas de campo, chegamos à conclusão de que nossa maior

parte de clientes são mulheres de 16 a 19 anos, que buscam melhorar sua autoestima e confiança. Com essas pesquisas de mercado e de campo, também identificamos as melhores estratégias para nossa divulgação de marketing. Dentre elas, utilizamos os 4 P's (Preço, Praça, Promoção e Produto), analisando esses aspectos e aplicando as melhores práticas para os momentos e locais mais adequados à divulgação e ao marketing da nossa empreendedora.

Também foi utilizado a análise SWOT (FOFA), que auxilia a estudar e aprimorar nossas fraquezas, aproveitar melhor as oportunidades e lidar de forma estratégica com possíveis ameaças.

Estruturação e Localidade: Foi realizado pesquisas de campo na região e identificamos alguns salões concorrentes nas proximidades. Recentemente, a empreendedora mudou de local, aumentando a concorrência, o que impulsionou a melhorar o marketing e a organização do salão, garantindo uma imagem mais profissional e atrativa.

Também aprimorou - se o layout e a planta-base do salão, facilitando a organização do espaço e do estoque dos produtos. Todas essas pesquisas e mudanças trouxeram ótimos resultados, como um aumento no número de clientes e uma nova parceria, que auxiliou a melhorar vários aspectos, incluindo a organização e o controle de estoque.

3. PROBLEMÁTICA

A empresa Purple Nails enfrenta desafios significativos que comprometem seu crescimento e sustentabilidade no mercado, um dos principais pontos é a gestão financeira onde a ausência de planejamento detalhado pode levar a dificuldade no controle de custos, investimentos em melhorias e maximização de lucros. Sem estratégias financeiras bem definidas, a empresa pode enfrentar obstáculos para se adaptar às demandas do mercado e implementar mudanças necessárias, como a reformulação de seu layout. Outro fator crítico é sua localização, situada em uma área de difícil acesso para clientes em potencial de regiões mais distantes. Essa

limitação geográfica reduz a visibilidade do negócio e restringe as possibilidades de atrair novos clientes.

Além disso, a falta de conhecimento pela população agrava esse problema, dificultando a expansão da clientela e a construção de parcerias estratégicas. Assim, a combinação de desafios financeiros e geográficos destaca a necessidade de soluções integradas, capazes de otimizar os recursos existentes e ampliar o alcance da empresa para novos mercados.

3.1. A importância da localização para pequenos negócios

Os consumidores são influenciados pela localização de um negócio de várias maneiras. Primeiro, a proximidade física pode tornar mais fácil para eles acessarem seus produtos ou serviços. Uma localização estratégica pode transmitir credibilidade e confiança aos olhos dos clientes. Por exemplo, um restaurante localizado em uma área movimentada da cidade pode ser percebido como mais popular e bem-sucedido do que um localizado em uma rua tranquila.

4. HIPÓTESES

As hipóteses a serem verificadas nesta pesquisa é que, com a aplicação da matriz FOFA (Fraquezas, Oportunidades, Forças e Ameaças), aplicação dos 4P's (Produto, Praça, Preço e Promoção) e o planejamento financeiro é possível obter resultados significativos no crescimento da empresa Purple Nails. É plausível demais desenvolver um conjunto de técnicas que facilitem a gestão de ferramentas em fundamentos sólidos e contínuos para diminuição dos riscos e tendo um propulsor de atendimentos e serviços prestados.

5. JUSTIFICATIVA

A escolha do presente tema justifica-se pela grande relevância do empreendedorismo no Brasil, especialmente quando nos referimos ao setor de estética. O estudo fundamenta-se na relevância social de incentivar o protagonismo feminino no mercado, alinhando-se aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável

(ODS), em especial os de número 5 (Igualdade de Gênero) e 8 (Trabalho Decente e Crescimento Econômico). A empresa Purple Nails, no qual é o objeto de estudo deste TCC (Trabalho de Conclusão de Curso), não representa apenas o negócio de uma empreendedora periférica na região de São Paulo, mas também uma história de superação de desafios estratégicos e financeiros.

A realização deste TCC busca contribuir para o desenvolvimento da empresa por meio de uma análise detalhada de sua gestão, planejamento financeiro e estratégias de pesquisa de mercado. Além disso, considera-se essencial compreender a percepção dos clientes, melhorar o posicionamento da marca e implementar ferramentas administrativas para maior profissionalização e organização da empresa.

Desse modo, a justificativa desse TCC se baseia na união entre prática e teoria, contribuindo com soluções que fomentam a sustentabilidade, inovação e o empoderamento no âmbito dos pequenos negócios.

5.1. Relevância do estudo

Segundo o SEBRAE (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) divulgada por meio do Atlas dos Pequenos Negócios mostra que durante o ano de 2022 micro e pequenos empreendedores fizeram circular na economia brasileira R\$35 bilhões por mês, resultando em R\$420 bilhões no ano. Visto estes dados é presumível argumentar que os micros e pequenos empreendedores colaboram para a economia do país, além de trazer inovação para o mercado de trabalho.

Com os resultados deste projeto será possível a empresa Purple Nails ter um posicionamento melhor no mercado, aumentando sua competitividade e sustentabilidade, assim como, incentivar o empreendedorismo feminino em todos os aspectos.

5.2. Ferramentas de Análise e Gestão

Para a realização deste presente TCC (Trabalho de Conclusão de Curso) foram empregadas diversas metodologias e ferramentas que nos ajudaram a analisar e gerir a Purple Nails como uma empresa séria no ramo da estética. Desse

modo, pode-se obter resultados significativos no que se diz a respeito da sua lucratividade, visibilidade, satisfação com o cliente e o seu posicionamento no mercado. Adiante veremos quais foram nossos objetos de pesquisa.

5.2.1. Pesquisa de campo

A pesquisa de campo é definida como uma investigação científica e levantamento de dados de uma determinada região e sociedade que visa compreender uma realidade social, cultural ou ambiental. A aplicação dos recursos dessa metodologia foi essencial para entender quem são os principais clientes, entender quais são as maiores demandas da população regional e como pode -se melhorar os serviços prestados.

Com isso, foi aplicado um formulário com 15 perguntas com questionamentos sobre perfil dos respondentes, avaliação do serviço, sugestões e escolha de preferências. Veja abaixo os resultados obtidos através do compartilhamento do formulário.

5.2.2. Os 4 P's do marketing

5.2.2.1. Quais são os 4 P 's do marketing?

Os 4 P 's do Marketing são considerados os pilares de qualquer estratégia de marketing, que se referem a um conjunto de ferramentas profissionais que servem para traçar estratégias eficientes de marketing da empresa levando ao sucesso e competitividade à longo prazo, e podem ser divididos em Preço, praça, produto e promoção.

5.2.3 SWOT (FOFA)

5.2.3.1. O que é a análise SWOT

De acordo com Araújo et al. (2015), a Análise SWOT faz parte de um grupo com várias ferramentas estratégicas, porém ela se destaca por fazer uma integração entre os aspectos internos e externos da empresa, melhorando assim os planos de ação elaborados pela alta gestão.

Trata-se de uma ferramenta de gestão empresarial que auxilia o empreendedor a entender sua empresa a partir de diversos fatores e diminuir riscos, independentemente do porte de sua empresa. São elas:

S - Strengths (forças);

W - Weaknesses (fraquezas);

O - Opportunities (oportunidades);

T - Threats (ameaças)

5.2.4. AGENDA 2030

A Agenda 2030 se trata de um plano de ação global estabelecido pela Organização das Nações Unidas (ONU) no ano de 2015, com o objetivo de guiar o mundo em um caminho mais sustentável até o ano de 2030.

O propósito central dessa agenda é principalmente erradicar a pobreza em todas as suas dimensões, promovendo o bem-estar para todos e o desenvolvimento sustentável para o planeta. Sendo um guia para a sociedade, universidades e governos visando orientar escolhas que melhorem a vida da humanidade e pense nas próximas gerações futuras.

5.2.4.1. Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)

Os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) são 17 objetivos correlacionados que abordam desafios de desenvolvimento enfrentados mundialmente. Estabelecidas pela Assembleia Geral das Nações Unidas, estas 169 metas de ação global devem ser cumpridas até 2030. Neste projeto foram utilizados 2 Objetivos de Desenvolvimento Sustentáveis, a ODS 5 que diz a respeito da igualdade de gênero e a ODS 8 que tem por objetivo trabalho decente e crescimento econômico.

Segundo o Sebrae, com base em dados do IBGE, o percentual de empreendedoras em relação ao total de negócios chegou a 34% no Brasil em 2022, fazendo do Brasil um dos top 10 na lista de países com maior número de

empreendedoras entre os pesquisados em 2021 (Segundo dados da Pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM)). Entretanto, apesar disso, estatisticamente as mulheres empresárias sofrem diversos desafios ao ingressarem e se manterem no mercado, apesar de o aumento de contratações nessa mesma pesquisa mostra que no cenário total de negócios comandados por mulheres, nove a cada 10 empreendedoras continuam comandando suas empresas sozinhas.

Sendo assim, fica explícito a disparidade de oportunidades no quesito gênero, pois as mulheres devido a diversos fatores como: preconceito, desvalorização das ideias, dificuldade de acesso ao financiamento, a jornada múltipla que envolve trabalho, cuidados com a casa e com a família, dentre outros. Com isso mostram-se necessários programas de incentivo às mulheres como; programas de capacitação e conscientização sobre a igualdade de gênero; salários equiparados para profissionais com as mesmas competências; gestão de desempenho; auxílios e bolsas principalmente de licença maternidade.

No Brasil cerca de 783 mil trabalhadores ainda eram no ano de 2023 considerados extremamente pobres e 14,336 milhões viviam em situação de pobreza (dados retirados da Síntese dos Indicadores Sociais (SIS) divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Além da ODS 5 houve a escolha de implementar a ODS 8, que tem por objetivo o trabalho decente e crescimento econômico, este objetivo foi escolhido pela tratativa dessa empresa, que é um negócio pequeno e localizado em uma região periférica. Uma das principais metas deste objetivo é até 2030, alcançar emprego pleno e produtivo e trabalho decente para todas as mulheres e homens, inclusive para jovens e pessoas com deficiência, e remuneração igual para trabalho de igual valor.

5.2.5. ANÁLISE FINANCEIRA DA EMPRESA PURPLE NAILS

Segundo Figueiredo e Caggiano, citado por Marques e Palmeira (2011): "o planejamento consiste em estabelecer e manter um plano para as operações de acordo com as metas e objetivos da empresa, devendo ser revisado e analisado diariamente, mantendo a comunicação com todas as áreas." Com isso, a

implementação da análise financeira na Purple Nails foi realizada de forma minuciosa, sendo alinhada com as metas e objetivos futuros.

6. OBJETIVO GERAL

Os objetivos principais incluem o planejamento financeiro, onde foram analisadas as transformações que ocorreram antes e depois que foram feitas as atividades na empresa. Será implementado as metodologias dos 4 P's e o uso da matriz SWOT e das ODS, tendo como objetivo ampliar a clientela da empreendedora, especialmente focando no empreendedorismo feminino.

6.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Implementação da metodologia 4ps;
2. Matriz SWOT;
3. Uso das ODS 5 (igualdade de gênero) e ODS 8 (Trabalho decente e crescimento econômico);
4. Atendimento pelo WhatsApp profissional;
5. Elevar a clientela em até 70%;
6. Planejamento financeiro;
7. Criação da Missão, Visão e Valores.

6.1.1. Os 4 P's da Purple Nails

Durante a consultoria foi analisado através deste exame e obtido os seguintes apontamentos enquadrados na empresa:

Preço: A política de preço da empresa foi mantida e revisada de acordo com a média dos preços dos mesmos serviços da região, vale destacar que os preços ainda assim permanecem consideravelmente os mais econômicos da localidade, variando de R\$20,00 à R\$100,00.

Praça: A localização física da empresa (Endereço: Rua São Paulo, 19 – Jd. Capela), apresentava limitações de acesso para clientes de outras regiões, durante a consultoria foi aconselhado para empreendedora investir em um local com maior visibilidade e acesso aos seus clientes, visto que já era um plano da empreendedora, foi analisado durante a consultoria a pesquisa de preços e opções de endereços conforme as necessidades da empresa.

Produto: A Purple Nails oferece serviços de manicure, Nails designer, alongamento e entre outros, com foco na qualidade e na personalização do atendimento.

Promoção: A empresa já apresentava bom relacionamento com seus clientes via redes sociais como o Instagram, assim foi reforçado a divulgação ativa nas redes sociais com publicações, enquetes, sorteios e campanhas promocionais em datas comemorativas.

6.1.2. Implementação da análise SWOT

Como se aplica na empresa.

Durante o estudo, foi realizado uma pesquisa em conjunto com a empreendedora e se chegou nas seguintes respostas:

F – Forças:

- Atendimento personalizado;
- Local adequado para a prestação dos serviços;
- Boa relação com as redes sociais;
- Profissionalização na área.

O – Oportunidades:

- Possíveis parcerias;
- Expansão do Studio.

F – Fraquezas:

- Pouca visibilidade pelas pessoas;
- Pouco tempo no mercado;
- Acesso difícil ao Studio.

A – Ameaças:

- Mudança de local de trabalho;
- Salões de beleza localizados na região.

7. METODOLOGIA

Realizou – se uma pesquisa desenvolvida em várias etapas organizadas para abordar as questões mais estratégicas possíveis, relacionadas à localização, planejamento financeiro e análise de mercado. Utilizando tanto a metodologia qualitativa quanto a quantitativa, garantindo uma visão detalhada dos temas mais relevantes para a empresa.

7.1. Levantamento de dados:

Foram coletados dados iniciais por meio de entrevistas com pessoas próximas e com a própria empreendedora, visando obter informações úteis e recomendações de melhorias para a empresa. Essas entrevistas trouxeram opiniões sobre a concorrência e o mercado de trabalho na região, gerando insights valiosos para o desenvolvimento de estratégias e aprimoramento dos processos.

7.2. Análise financeira:

Apurou - se o conhecimento em ferramentas para otimizar o controle financeiro da empresa e foram implementadas planilhas no Excel, que auxiliam no gerenciamento dos gastos, ganhos, formas de pagamento e despesas da empresa.

7.3. Levantamento inicial e aprofundamento das pesquisas:

Foi buscado o máximo de informações e opiniões próximas para aprimorar diversos aspectos da empresa. Além disso, houve a utilização de pesquisas por meio de formulários, permitindo a criação de gráficos relevantes que fortaleceram as análises, também pesquisas de campo, pesquisas bibliográficas e pesquisas em sites, garantindo um embasamento sólido para conclusões. Com base nessas pesquisas, os resultados foram resultados relevantes, promovendo evolução e aprendizado contínuo para a empresa.

Os esforços significativos a essas investigações e, graças a esse comprometimento, diversas melhorias foram implementadas. O objetivo final é aproveitar ao máximo todas as informações coletadas para impulsionar o crescimento da empresa.

8. RESULTADOS ALCANÇADOS

8.1. IMPACTO DA LOCALIZAÇÃO NA VISIBILIDADE DA EMPRESA

No estabelecimento da empresária, notou-se inicialmente que estava situado em uma área com pouca visibilidade (Como pode ser observado no anexo 15.). Essa localização (Rua São Paulo, nº19 - Jd. Capela) não atraía muitos olhares, o que se tornou uma das principais dificuldades. Essa questão foi abordada indiretamente, com sugestões para aumentar a visibilidade do local, que apresentava baixo movimento e era pouco notado. A empreendedora, então, começou a investir mais em divulgação, criando um banner e cartões de visita. Atualmente, a empresária conseguiu um novo espaço em uma área mais movimentada (Av. José Estima Filho, 13b).

Essa mudança tem o potencial de atrair novos clientes e gerar mais oportunidades de mercado (Como podemos ver no anexo 16.). Contudo, apesar dos aspectos positivos dessa mudança, surgem desafios, como a concorrência intensa na região, que possui muitos comércios semelhantes ao dela, dificultando a conquista de seu espaço.

O ideal seria investir em marketing digital, especialmente nas redes sociais, como o Instagram (como podemos ver no anexo 17). Além disso, a criação de um WhatsApp profissional e a utilização de uma maquininha de cartões e do Pix podem facilitar as transações, uma vez que essas formas de pagamento são bastante procuradas pelos clientes.

A localização não é mais um problema, pois já foi resolvido. Estar em um lugar com mais visibilidade permitirá que novas pessoas conheçam o trabalho da empresária e a encontrem com mais facilidade, mesmo diante da concorrência. Com a aplicação de metodologias, ferramentas de análise e gestão definidas, o planejamento e a prática dos objetivos, surgiram resultados significativos para a empresa:

- Aumento de até 70% da clientela no Studio;
- Aumento de até 30% na presença digital da empreendedora nas redes sociais;
- O crescimento da visibilidade da empresa;
- O crescimento de visualização do Instagram profissional estimado para 30%;
- Aumento de até 20% no lucro e no fluxo de caixa da empresa;
- Maior organização e gestão de estoque e compra;
- Posicionamento da Purple Nails como uma empresa séria no ramo da estética.
- Criação da missão, visão e valores da empresa.

8.2. MISSÃO, VISÃO E VALORES DA PURPLE NAILS

Missão

Realizar sonhos através do cuidado com a beleza, oferecendo serviços de unhas excepcionais e personalizados, ao mesmo tempo elevando a autoestima e a independência.

Visão

Ser reconhecida como a principal referência em micro empreendedorismo feminino na região, inspirando e capacitando mulheres a transformar suas vidas e suas comunidades.

Valores

Empoderamento: A Purple Nails no potencial de cada mulher e impulsionam seu crescimento.

Integridade: A ética e transparência em todas as nossas relações.

Cuidado Personalizado: Há um serviço atencioso e adaptado às necessidades de cada cliente e parceira.

Paixão por transformar: A Purple Nails ama o que faz e é apaixonada por gerar impacto positivo.

8.3. IMPLEMENTAÇÃO DOS ODS'S 8 E 5

Escolhe-se o ODS de número 5 pois foi trabalhado no TCC o empreendedorismo feminino e o protagonismo da mulher no mercado de trabalho. É relevante a importância e o papel da mulher como sinal de representatividade e igualdade em questão igualdade de gênero. Desse modo, tem a importância da implementação dessa ODS em nosso trabalho para que ajude a alavancar os resultados da Purple Nails como um negócio pequeno e que possui apenas uma empresária à frente, tendo isso como justificativa podemos analisar os melhores métodos e etapas para concretização dessa meta.

8.4. ANÁLISE FINANCEIRA DA EMPRESA PURPLE NAILS METAS

1. Estabelecer metas financeiras claras e alcançáveis
2. Coletar e analisar dados financeiros para tomar decisões informadas
3. Prever receitas e despesas futuras para planejar e tomar decisões

8.4.1. GESTÃO DE CUSTOS

Gestão de custos é o processo de planejamento, controle e monitoramento das despesas de uma empresa ou organização, com o objetivo de otimizar os recursos e maximizar a lucratividade

1. Identificar e classificar custos e despesas para controlar e reduzir gastos
2. Implementar medidas para controlar e reduzir custos e despesas
3. Otimizar o uso de recursos para minimizar custos e maximizar eficiência.

8.4.2. PRECIFICAÇÃO DOS SERVIÇOS

A precificação de serviços é o processo de determinar o valor monetário a ser cobrado por um serviço. É um passo fundamental para a saúde financeira de qualquer negócio, garantindo que os serviços oferecidos gerem lucro e não prejuízo.

1. Analisar o mercado e a concorrência para determinar preços competitivos;
2. Calcular os custos de produção e entrega de serviços para determinar preços mínimos;
3. Desenvolver uma estratégia de precificação que atenda às necessidades do negócio e do mercado.

Tabela 1 – Bens tangíveis

PURPLE NAILS		
TABELA DE BENS TANGÍVEIS - INVESTIMENTOS 2025		
DESCRIMINAÇÃO DE BENS		
1 - MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS		VALOR R\$
1.1 DE PRODUÇÃO	QTDE	UNIDADE
Motor de Unha	2	89,00
Cabine	2	40,00
Estufa	1	125,00
		-
		-
		-
		-
		-
		-
TOTAL	5	254,00
1.2 UTENSÍLIOS DE PRODUÇÃO	QTDE	VALOR UNIDADE R\$
Alicate	32	16,00
		-

TOTAL	32	16,00
1. TOTAL MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS		
2. EQUIPAMENTOS DE INFORMÁTICA:	QTDE	VALOR UNIDADE R\$
Maquininha de Cartão	1	67,00
		-
		-
		-
		-
		-
2. TOTAL EQUIPAMENTOS DE INFORMÁTICA	1	67,00
3. MÓVEIS e UTENSÍLIOS:		VALOR R\$
3.1 MÓVEIS	QTDE	UNIDADE
Mesa	1	88,00
Cadeira	2	50,00
		-
		-
		-
		-
		-
		-
TOTAL	3	138,00
3.2 UTENSÍLIOS:	QTDE	VALOR UNIDADE R\$
Carrinho auxiliar	1	44,00
Expositor	1	48,00

TOTAL	2,00	92,00
3. TOTAL DE MÓVEIS e UTENSÍLIOS		
4. VEÍCULOS:	QTDE	VALOR UNIDADE R\$
		-
		-
		-
4. TOTAL DE VEÍCULOS	0	-
TOTAL DE BENS		

		-
		-
TOTAL	32	16,00

Tabela 2 – Total de máquinas e equipamentos

1. TOTAL MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS		
2. EQUIPAMENTOS DE INFORMÁTICA:	QTDE	VALOR UNIDADE R\$
Maquininha de Cartão	1	67,00
		-
		-
		-
		-
		-
		-
2. TOTAL EQUIPAMENTOS DE INFORMÁTICA	1	67,00
3. MÓVEIS e UTENSÍLIOS:		VALOR R\$
3.1 MÓVEIS	QTDE	UNIDADE
Mesa	1	88,00
Cadeira	2	50,00
		-
		-
		-
		-
		-
		-
		-
TOTAL	3	138,00
3.2 UTENSÍLIOS:	QTDE	VALOR UNIDADE R\$
Carrinho auxiliar	1	44,00
Expositor	1	48,00

TOTAL	2,00	92,00	184,00
3. TOTAL DE MÓVEIS e UTENSÍLIOS			372,00
4. VEÍCULOS:	QTDE	VALOR UNIDADE R\$	VALOR TOTAL R\$
		-	-
		-	-
		-	-
		-	-
4. TOTAL DE VEÍCULOS	0	-	-
TOTAL DE BENS			1.334,00

Tabela 3 – Cálculo da depreciação

PURPLE NAILS				
CÁLCULO DA DEPRECIÇÃO				ANO: 2025
Investimentos Fixos	Valor	Taxa	Valor Anual	Valor Mensal
	\$	%	\$	\$
Máquinas e Equipamentos	895,00	10	89,50	7,46
Móveis e Utensílios	372,00	10	37,20	3,10
Equipamentos de Informática	67,00	20	13,40	1,12
Veículos	0,00	20	0,00	-
	0,00	0	0,00	-
TOTAL	1.334,00		140,10	11,68

Tabela 4 – Cálculos dos custos variáveis

PURPLE NAILS		
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS		ANO: 2025
DISCRIMINAÇÃO	VALORES \$	
	MENSAL	ANUAL
1 - Custos Variáveis	XXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXX
Custos dos Serviços Vendidos	385,60	4.627,20
Simplex Nacional ou MEI	-	-
	-	-
Custos Totais	385,60	4.627,20

Tabela 5 – Cálculo dos custos fixos

PURPLE NAILS		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS		ANO: 2025
DISCRIMINAÇÃO	VALORES \$	
	MENSAL	ANUAL
2 - Custos Fixos	XXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXX
Salários	380,00	4.560,00
Retiradas dos sócios - Prolabore	-	-
Água	-	-
Energia elétrica	-	-
Telefone - Internet	-	-
Gastos com contabilidade	-	-
Manutenção (Gastos Retirados do Caixa Mínimo)	40,00	480,00
Depreciação	11,68	140,10
Gastos Administrativos (Higiene, Limpeza e Outros)	46,00	552,00
Duplicatas a pagar	-	-
Gastos com Marketing	-	-
Fornecedores (Material para prestação de serviços)	140,00	1.680,00
Fornecedores (Embalagens)	-	-
Fornecedores (Mercadorias p/ Revenda)	-	-
Serviços de Terceiros	-	-
Aluguel	200,00	2.400,00
Combustível	-	-
Gás	-	-
	-	-
	-	-
Custos Totais	817,68	9.812,10

Tabela 6 – Cálculo dos custos totais

PURPLE NAILS		
CÁLCULO DOS CUSTOS TOTAIS		ANO: 2025
DISCRIMINAÇÃO	VALORES \$	
	MENSAL	ANUAL
1- Custos Variáveis	385,60	4.627,20
CMV ou CSV	385,60	4.627,20
Simplex Nacional ou MEI	-	-
	-	-
2- Custos Fixos	817,68	9.812,10
Salários	380,00	4.560,00
Retiradas dos sócios - Prolabore	-	-
Água	-	-
Energia elétrica	-	-
Telefone - Internet	-	-
Gastos com contabilidade	-	-
Manutenção (Gastos Retirados do Caixa Mínimo)	40,00	480,00
Depreciação	11,68	140,10
Gastos Administrativos (Higiene, Limpeza e Outros)	46,00	552,00
Duplicatas a pagar	-	-
Gastos com Marketing	-	-
Fornecedores (Material para prestação de serviços)	140,00	1.680,00
Fornecedores (Embalagens)	-	-
Fornecedores (Mercadorias p/ Revenda)	-	-
Serviços de Terceiros	-	-
Aluguel	200,00	2.400,00
Combustível	-	-
Gás	-	-
	-	-
	-	-
3- Custos Totais (1+2)	1.203,28	14.439,30

Tabela 10 – Fluxo de caixa

PURPLE NAILS													
FLUXO DE CAIXA ANO DE 2025													
ANO 2024	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	MES	SALDO	
	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	
	SALDO INICIAL												
ENTRADAS	MOS												
DIJEIPI	50,00	20,00	120,00	150,00	150,00	150,00	150,00	170,00	150,00	190,00	200,00	300,00	1.840,00
CONTABILIZADO	-	-	26,20	40,00	110,00	100,00	116,00	120,00	120,00	120,00	120,00	150,00	1.186,00
ARTIZO CREDITO	-	-	50,00	40,00	32,00	20,00	30,00	40,00	40,00	40,00	40,00	50,00	397,00
PIV	105,84	270,00	240,00	340,00	230,00	300,00	350,00	370,00	380,00	400,00	450,00	550,00	4.155,84
VR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL DAS ENTRADAS	235,84	290,00	510,00	570,00	512,00	620,00	650,00	700,00	720,00	750,00	810,00	1.030,00	7.482,84
SAIDAS	MOS												
Salários	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Planilhas dos sócios - Pro labore	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aluguel	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Água	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Energia elétrica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Telefone - Internet	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Stipios com contabilidade	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Manutenção (Estados Relatórios do Caixa Mínimo)	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
Depreciação	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Matéria Administrativos (Higiene, Limpeza e Outros)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cupons a pagar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Stipios com Marketing	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Commodores (Matéria para prestação dos serviços)	140,00	140,00	70,00	70,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	1.540,00
Commodores (Embalagens)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Commodores (Mercadorias p/ Revenda)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Serviços de Terceiros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aluguel	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2.400,00
TOTAL DAS SAIDAS	380,00	380,00	310,00	310,00	380,00	580,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	635,00	6.135,00
SALDO OPERACIONAL	105,84	270,00	240,00	260,00	232,00	270,00	270,00	270,00	290,00	320,00	350,00	370,00	1.347,84
SALDO Fluxo de Caixa	105,84	270,00	240,00	270,00	232,00	270,00	270,00	270,00	290,00	320,00	350,00	370,00	1.347,84

Tabela 11 – Cálculo da TIR (Taxa Interna de Retorno)

PURPLE NAILS				
CÁLCULO DA TIR - TAXA INTERNA DE RETORNO 2025				
MESES	FLUXO DE CAIXA	SALDO SIMPLES	FLUXO DESCONTADO	SALDO
0	- 1.334,00	- 1.334,00	-R\$ 1.334,00	- 1.334,00
1	140,16	- 1.474,16	121,88	- 1.455,88
2	230,16	- 1.704,32	174,03	- 1.629,91
3	39,16	- 1.743,48	25,75	- 1.655,66
4	220,84	- 1.522,64	126,27	- 1.529,39
5	452,84	- 1.069,80	225,14	- 1.304,25
6	492,84	- 576,96	213,07	- 1.091,18
7	522,84	54,12	196,55	894,63
8	591,84	537,72	193,47	701,16
9	679,84	1.217,56	193,25	507,90
10	796,84	2.014,40	196,97	310,94
11	972,84	2.987,24	209,11	101,83
12	1.347,84	4.335,08	251,92	150,09
TMA i	15%			
VPL	R\$ 150,09			
TIR	16,28%	MESES	DIAS	
Payback simples	7,09	7	30	
Payback descontado	11,40	11	12	

Tabela 12 – Cálculo do Balanço patrimonial

PURPLE NAILS			
BALANÇO PATRIMONIAL DE ABERTURA - ANO DE 2025			
ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	R\$	CIRCULANTE	R\$
<i>Disponibilidades</i>	-	<i>Obrigações</i>	-
Caixa	-		
Banco	-		
<i>Estoques</i>	-		
Matéria Prima	-		
Produtos Acabados	-		
Mercadoria para Revendas	-		
Embalagens	-		
Total do Ativo Circulante	-	Total do Passivo Circulante	-
<i>NÃO CIRCULANTE</i>	<i>R\$</i>	<i>NÃO CIRCULANTE</i>	<i>R\$</i>
Imobilizado	1.334,00		
Máquinas e Equipamentos	895,00		
Equipamentos de Informática	67,00		
Móveis e Utensílios	372,00		
Veículos	-		
Total do Ativo Não Circulante	1.334,00	Total do Passivo Não Circulante	-
		Patrimônio Líquido	1.334,00
		Capital Social	1.334,00
TOTAL DO ATIVO	1.334,00	TOTAL DO PASSIVO	1.334,00

8.5. MUDANÇAS REALIZADAS NA PURPLE NAILS

8.5.1. Layout e logo da empresa

A identidade visual de uma empresa desempenha um papel fundamental na construção de seu posicionamento no mercado, permitindo que, ao olhar para seu logo, os clientes rapidamente identifiquem a marca à qual ele pertence. Esse conceito é amplamente observado em diversas grandes marcas, tanto no mercado nacional quanto internacional. Foi com esse entendimento que, após uma consultoria personalizada, a empreendedora decidiu modernizar e aprimorar a identidade visual de sua empresa, levando em consideração as recomendações recebidas. Ao analisar a imagem anterior do logotipo, ficou evidente que as cores não estavam em harmonia com a paleta de fundo, o que compromete a comunicação visual da marca. Após as alterações, notou-se uma transformação significativa, trazendo uma sensação de suavidade e leveza, que se alinha melhor com a proposta da empresa (como ilustrado na imagem 17).

Além das modificações no logotipo, o layout físico do Studio também foi reformulado com o mesmo objetivo: criar uma atmosfera visualmente coerente e que refletisse a essência da marca. Com a mudança de localidade do espaço, surgiu a necessidade de infundir mais personalidade ao ambiente, o que foi feito através de escolhas estéticas que transmitisse a identidade da empresa de forma clara e acolhedora. As diferenças entre o "antes" e o "depois" podem ser observadas nas imagens X e Y.

Além disso, adereços como borboletas e flores em tons de roxo, junto com o nome da empresa no centro da parede, foram incorporados de forma estratégica para criar um espaço "instagramável", ideal para fotos e vídeos. Essa personalização do ambiente foi crucial para garantir que o local estivesse em sintonia com a mensagem que a empreendedora desejava transmitir aos seus clientes, fortalecendo ainda mais o vínculo entre a marca e seu público-alvo.

8.5.2. Controle de agenda

Em um salão de estética, a organização e o controle dos agendamentos dos serviços prestados são fundamentais para uma boa gestão do negócio e para evitar possíveis contratemplos com os clientes. Durante as entrevistas realizadas com a empreendedora, foi observado a ausência de um sistema eficaz de controle e organização desses agendamentos. Diante dessa necessidade, ocorreu a implementação de uma agenda física personalizada para auxiliar nesse processo. A versão escolhida foi física em vez da digital por ser considerada mais prática e adaptável à realidade da cliente (conforme ilustrado na imagem X). Após a adoção da agenda, foi possível perceber uma melhora significativa na visualização e no gerenciamento da disponibilidade de horários.

8.5.3. Separação de Conta Pessoal da Empreendedora e Conta Empresarial

Outra dificuldade identificada pela nossa cliente estava relacionada à separação entre os lucros e gastos da empresa e suas despesas pessoais. Com base nesse problema, foi realizado, juntamente com a empreendedora, uma pesquisa sobre formas eficientes de organizar essa separação, com o objetivo de melhorar a gestão financeira do negócio. Como solução, foi adotada a criação de duas contas bancárias distintas: uma para uso pessoal e outra exclusivamente para as finanças da empresa. Essa medida, ao longo do desenvolvimento do projeto, contribuiu para o aumento da lucratividade e facilitou a identificação de melhorias estratégicas para o crescimento do empreendimento.

9.CONCLUSÃO

A trajetória e desenvolvimento da empresa Purple Nails demonstram a importância do planejamento estratégico, da gestão financeira e da inovação no setor de estética. Por meio da aplicação de metodologias como os 4 P's, a matriz SWOT e a incorporação dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), a

empreendedora Felicity Silva conseguiu estruturar um negócio sólido, superar desafios geográficos e financeiros e fortalecer sua competitividade no mercado.

Além disso, o estudo evidencia como o empreendedorismo feminino impacta não apenas a economia, mas também a transformação social, promovendo autonomia, valorização profissional e empoderamento. A gestão eficiente, aliada ao uso de ferramentas estratégicas, possibilitou à empresa aumento na clientela, expansão digital e melhorias operacionais, consolidando sua presença no mercado de estética.

Portanto, a análise da Purple Nails reforça que pequenos negócios podem prosperar por meio da adaptação contínua, inovação e uso de estratégias bem fundamentadas. Esse trabalho não apenas evidencia os desafios do empreendedorismo, mas também apresenta soluções práticas que podem ser replicadas por outros empreendedores, impulsionando o crescimento sustentável e a profissionalização do setor

10. Anexos

Figura 1- Resposta do formulário - Fonte: Forms

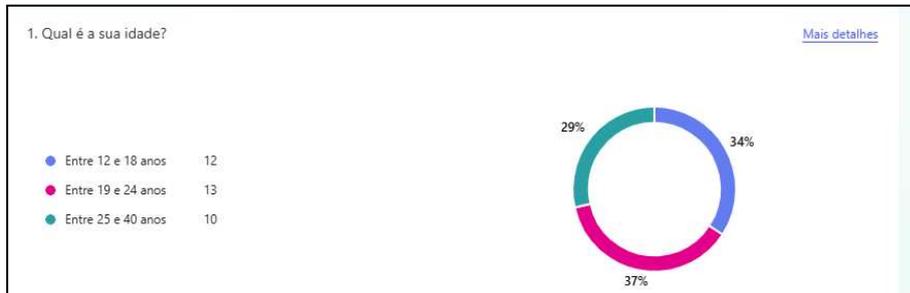


Figura 2 – Resposta do formulário - Fonte: Forms



Figura 3 – Resposta do formulário - Fonte: Forms

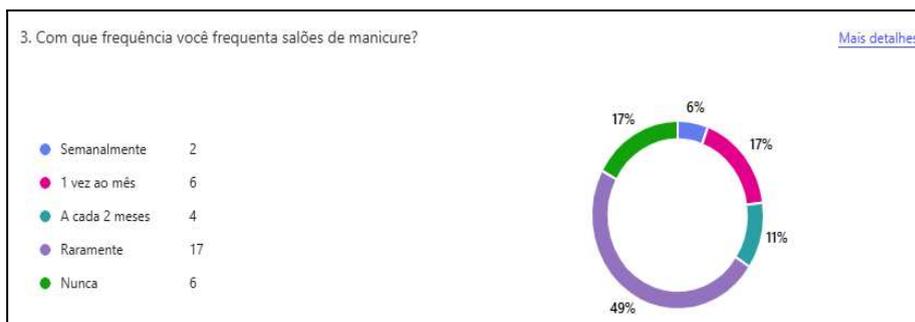


Figura 4 – Resposta do formulário - Fonte: Forms

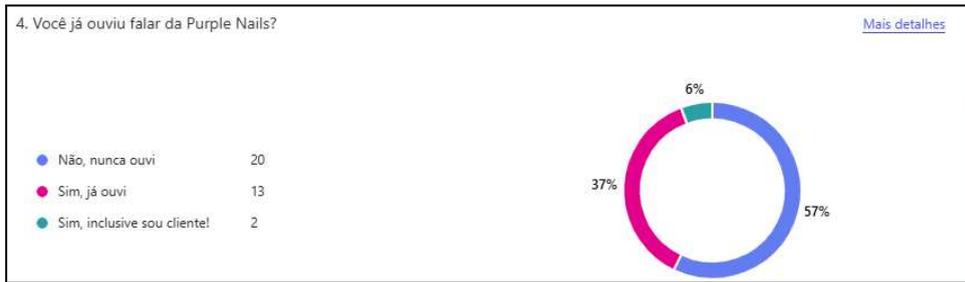


Figura 5 – Resposta do formulário - Fonte: Forms

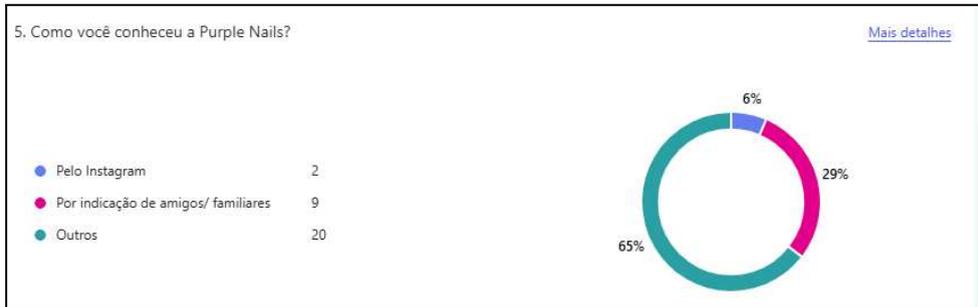
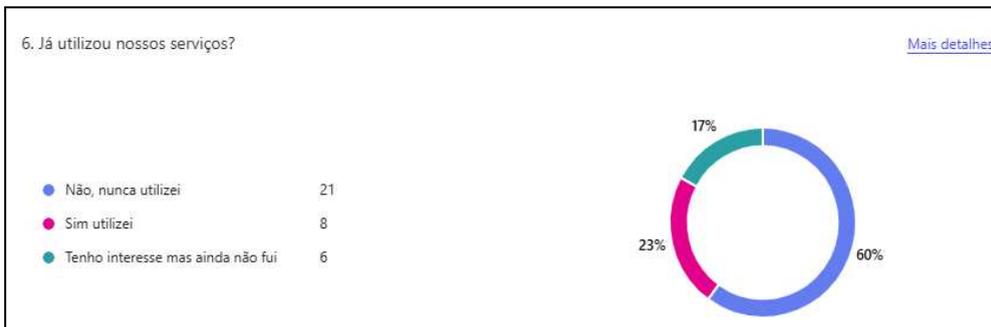


Figura 6 – Resposta do formulário - Fonte: Forms



Resposta do formulário - Fonte: Forms



Figura 9 – Resposta do formulário - Fonte: Forms



Figura 10 – Resposta do formulário - Fonte: FormS

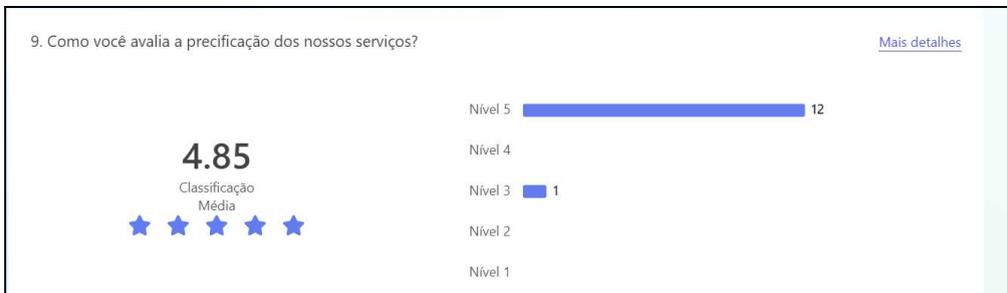


Figura 11 – Resposta do formulário - Fonte: Forms

1	anonymous	Serviços diversos e personalizados
2	anonymous	Fiz 1 vês mas gosto da delicadeza em fazer as unhas e a atenção nos detalhes.

Figura 12 – Resposta do formulário - Fonte: Forms

4	anonymous	Desenhos na unhas
5	anonymous	Atendimento muito bom
6	anonymous	Gostaria de ver o sucesso dessa empresa se destacando entre a concorrência
7	anonymous	Bom atendimento
8	anonymous	Qualidade do Serviço

Figura 13 - Resposta do formulário - Fonte: Forms

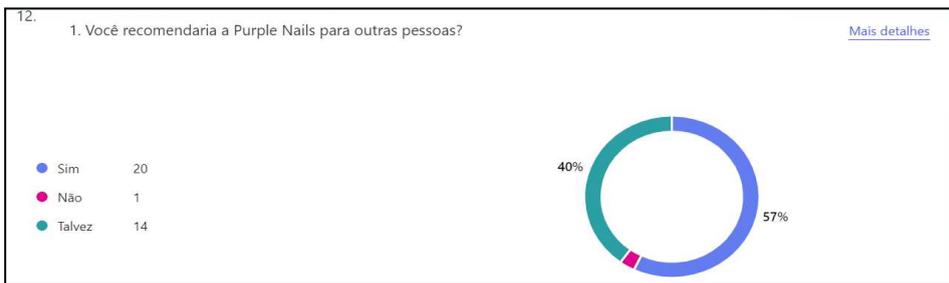


Figura 14 – Resposta do Formulário - Fonte: Forms

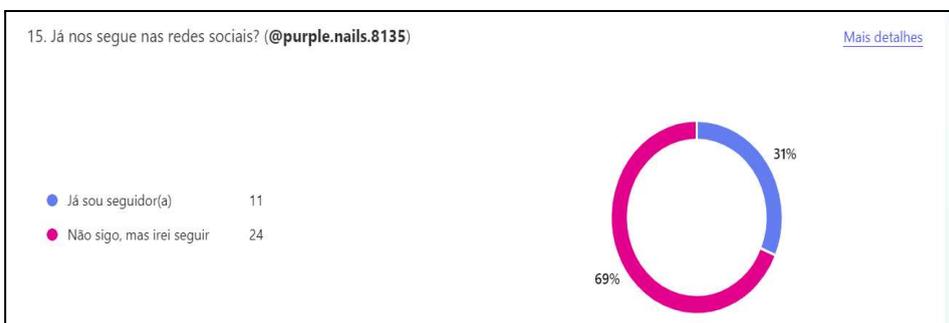


Figura 15 - Localização antiga do Studio – Fonte: Maps

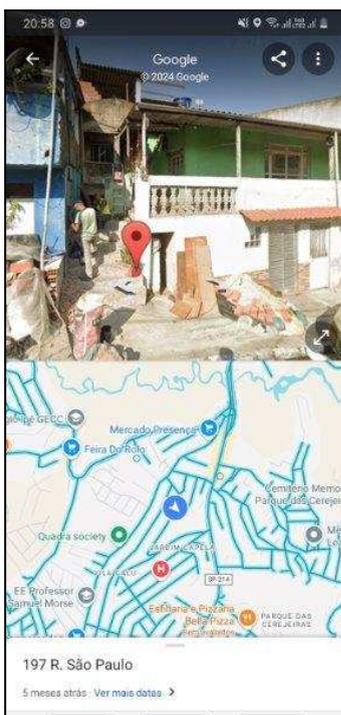


Figura 16 - Localização atual do studio – Fonte: Google Maps



Logomarca antes da consultoria



Figura 17

Logomarca atual após a consultoria



Figura 18

11. REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO

SEBRAE.Os 4 P's do marketing: entenda o que são e sua importância. 2024.Disponível em:4 Ps do marketing: entenda o que são e qual a sua importância - Sebrae. Acesso em: 09 abr.2025

ESPM. 4 P's do marketing: como eram e como ficaram. 2024.Disponível em: 4 Ps do Marketing: como eram e como ficaram • ESPM. Acesso em: 09 abr.2025

Leite, M. S. R., Gasparotto, A. M. S. (2018). ANÁLISE SWOT E SUAS FUNCIONALIDADES: o autoconhecimento da empresa e sua importância. *Revista interface tecnológica*, 15(2), 184-195. Disponível em: <https://revista.fatectq.edu.br/interfacetecnologica/article/download/450/309>. Acesso em: 09 abr.2025

SEBRAE. Conheça a análise SWOT. 2024. Disponível em: Conheça a Análise SWOT - Sebrae. Acesso em 09 abr. 2025

Dois a mais cosméticos. Benefícios de uma boa localização. 2024. Disponível em: dois mais cosmética.com.br. Acesso em 03 abr. 2025

Vertex Profissional. Qual é a diferença entre manicure e nail designer? 2024.Disponível em: blog.vertexptofissonal.com.br. Acesso em 03 abr. 2025

Apresto. A importância da localização para pequenos negócios. 2024. Disponível em: <https://apresto.com.br/a-importancia-da-localizacao-para-o-sucesso-do-seu-pequeno-negocio/situacao1.2>. Acesso em 03 abr. 2025

MARQUES, Vaz Langort; PALMEIRA, Eduardo Mauch. Fluxo de Caixa: ferramenta na administração financeira. *Contribuciones a la Economía*, [S. l.], n. 2011-06, jun. 2011. Acesso em 03 abr. 2025