

Projeto Empreendedor

Modelo do Negócio

OPStore

Marília
2024

MODELO DE NEGÓCIOS | Técnico em Administração

Relatório Final

Alice Souza Silva
Ana Flávia Santos Reis da Silva
Ana Laura Alfredo Furlan
Beatriz de Souza Campos
Brayan Diego Martins Pereira

Professor Orientador: João Alberto Prado Martin
Janaína Kelly
Thais Matsumoto

Marília
2024

MODELO DE NEGÓCIOS

APRESENTAÇÃO

A OPSstore é uma loja diferente que apresenta diferentes estilos e culturas, oferecendo uma seleção diversificada de roupa feminina e masculina desde streetwear, casual wear, sportswear e até social wear. Nosso objetivo é proporcionar uma experiência de compra excepcional que combine estilo, qualidade e atendimento ao cliente.

Dentro de nossos serviços trabalhamos através de lojas físicas e virtuais e contamos com um provedor inovador com manequins 3D customizáveis onde os alfaiates podem atender de forma rápida e econômica qualquer compra, do seu jeito Roupas customizadas. Serão duas lojas em uma, uma voltada exclusivamente ao público feminino e outra exclusivamente ao público masculino, separadas por um corredor que será acessível a ambas as lojas. Também realizamos um evento social onde as pessoas trocavam roupas com desconto na loja, o preço de cada peça variava, e se estivessem em bom estado seriam direcionadas para ONGs, orfanatos, casas de passagem e moradores de rua.

SUMÁRIO

SUMÁRIO	3
SUMÁRIO EXECUTIVO	5
Tópico 1 MOTIVAÇÃO	7
1.1 Problema	7
1.2 Solução Potencial.....	7
1.3 Valor para o cliente.....	7
1.4 Fator de inovação e ou diferenciação	7
1.5 Time de projetos.....	7
Tópico 2 MODELO DO NEGÓCIO	8
2.1 IDENTIDADE DA EMPRESA.....	8
2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO.....	9
2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR.....	9
2.4 FORMALIZAÇÃO DO NEGÓCIO.....	10
2.5 PIVOTAGEM DO MODELO DO NEGÓCIO	11
Tópico 3 PRODUTO	11
3.1 ESCOPO DO PRODUTO	11
3.2 MVP.....	12
3.2.1 Apresentação	12
3.2.2 Processo de Validação	13
3.3 PIVOTAGEM DO PRODUTO.....	13
Tópico 4 MERCADO	13
4.1 ANÁLISE SETORIAL	13
4.2 PESQUISA DE CAMPO	13
4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo	14
4.2.2 Análise de Dados	14
4.3 COMPETIDORES.....	15

4.4 AMBIENTE INTERNO E EXTERNO	15
4.5 MARKETING E VENDAS	16
4.5.1 Composto de Marketing	16
4.5.2 Projeção de Vendas	16
4.6 PIVOTAGEM DO MERCADO.....	16
Tópico 5 FINANÇAS.....	17
5.1 PREMISSAS ECONÔMICO-FINANCEIRAS.....	20
5.2 INVESTIMENTOS E FONTES DE RECURSOS.....	20
5.3 CUSTOS E DESPESAS.....	20
5.4 ESTRATÉGIAS DE PRECIFICAÇÃO.....	21
5.5 RELATÓRIOS ECONÔMICO-FINANCEIROS.....	21
5.6 ANÁLISE DE VIABILIDADE	21
5.7 VALUATION	21
5.8 PIVOTAGEM DAS FINANÇAS.....	21
PITCH.....	17

SUMÁRIO EXECUTIVO

PROPÓSITO:

Hoje as pessoas estão cada vez mais atentas à sua aparência, roupas, sapatos e acessórios, que são usados por milhões de pessoas todos os dias. Inovando constantemente neste campo para conquistar a favor dos consumidores, a indústria da moda tornou-se milionária e atraiu pessoas de todas classes. Claro, este é um ótimo negócio para quem quer investir e iniciar seu próprio negócio nesta área.

A sociedade em geral, está cada vez mais exigente e sofisticada e buscam novidades em produtos e principalmente de um atendimento diferenciado, pois um bom atendimento é a alma do negócio nesse ramo de atividade.

Nosso objetivo é deixar roupas e acessórios mais acessíveis, práticos de baixo custo para a comunidade.

DEFINIÇÃO DO NEGÓCIO

A OPSstore é uma loja diferenciada, apresentando diferentes estilos e culturas tanto do street wear, casual, esportivo e até mesmo o social, ela oferece uma seleção diversificada de vestuários femininos e masculinos. Nosso objetivo é proporcionar uma experiência de compra excepcional, combinando estilo, qualidade e atendimento ao cliente.

No nosso atendimento trabalhamos através de loja física e virtual, tendo um provador inovador com manequim 3D personalizável, costureiras disponíveis a qualquer compra de forma rápida e acessível para personalizar a roupa do seu jeito. Seriam duas lojas em uma só, tendo uma loja voltada todo para o público feminino e uma toda para o público masculino, sendo divididos por um corredor onde teriam acesso as duas lojas. Contamos também com uma campanha social, onde as pessoas trocariam suas roupas por descontos na loja toda, variando de peça para peça e estando em bom estado de conservação, elas seriam direcionadas para ongs, orfanatos, casas de recuperação e moradores em situação de rua.

A nossa logística conta com entregadores para loja física e correio para a loja online. Entregas com rapidez, qualidade e trabalhamos com embalagens ecológicas para ajudar no meio ambiente, fazendo também envios para todo Brasil.

TIME DE PROJETO:

- Alice Souza Silva;
- Ana Flavia Santos Reis da Silva;
- Ana Laura Alfredo Furlan;
- Beatriz Souza Campos;
- Brayan Diego Martins Pereira.

PRODUTOS E SERVIÇOS:

Provador em 3D online seria um aplicativo onde nossos clientes irão conseguir ver de forma clara e realista como as roupas e acessórios ficariam neles, tendo um molde com todas as informações necessárias (peso, altura, formato de corpo, cor de pele, cabelo, piercings) contando com dicas de qual peça cairá melhor no seu corpo, costureiras disponíveis a qualquer momento na loja física, estando lá a disposição dos clientes para fazer reparo, ajustes e customizar as roupas de acordo com os gostos dos mesmos. Na campanha social, seria doar uma peça de roupa ou sapato em bom estado de conservação em troca de porcentagens de desconto na loja toda dependendo da peça (Exemplo: uma jaqueta equivale a 10% de desconto, uma camiseta 5%) essas peças serão doadas em ONGS, orfanatos, casas de recuperação, pessoas em situação de rua etc.

Roupas personalizadas femininas e masculinas da forma que quiser na loja, tendo varias opções para o mesmo tipo de roupa, entregadores para a loja física sem taxa de entrega, correio para loja online, embalagens ecológicas, envios para todo o Brasil.

Localização:

Rua Sampaio Vidal, 114 – Centro – Marília-SP

MERCADO E COMPETIDORES:

Existe um elevado número de concorrentes no setor, e marcas pequenas competem entre si e com grandes nomes. O mercado é dominado por marcas já consolidadas, que conseguem trabalhar com vantagens decorrentes da dimensão das operações do tempo de mercado e o reconhecimento público. O mercado está relacionado a moda e acessórios, nossos concorrentes são Renner, Riachuelo, Marisa, Pernambucanas, Torra Torra.

Tópico 1 | MOTIVAÇÃO

1.1 Problema

No varejo híbrido pode-se notar a falta de humanização nos apps/sites de compras , sem uma base (ideia) para os próprios compararem o caimento das roupas de acordo com seus tipos de corpos.

1.2 Solução Potencial

Uma ferramenta apropriada para terem uma ideia do caimento das roupas de acordo com seus corpos, essa ferramenta os auxiliaria os com suas próprias medidas onde cada um colocaria seu (peso, altura, e seu tipo de corpo) e com isso o próprio aplicativo faria a estimativa mais exata de como ficaria no corpo do cliente

1.3 Valor para o cliente

Agilidade nas compras, economia de tempo, praticidade em provar roupas, uma forma de tratamento humanizada, coleção sempre atualizada.

1.4 Fator de inovação e ou diferenciação

A OPS store permitirá prova das roupas de maneira totalmente virtual, um jeito em que o próprio cliente poderá se imaginar e ter uma grande noção do caimento das roupas de acordo com seu tipo de corpo.

1.5 Time de projetos

Integrante	Habilidades Competências
Ana Flavia Santos Reis da Silva	1. carismática 2.comunicativa 3.trabalho em equipe 4. consciencia social
Alice Souza Silva	1.comunicativa 2.consciencia social 3.responsabilidade em tomar decisões

Ana Laura Alfredo Furlan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Empática 2. Carismática 3. Educada 4. Proativa
Beatriz de Souza Campos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Competente 2. Comunicativa 3. consciência social
Brayan Diego Martins Pereira	<ol style="list-style-type: none"> 1. Extrovertido 2. Carismático 3. Comunicativo 4. Proativo

Tópico 2 | MODELO DO NEGÓCIO

2.1 Identidade da Empresa

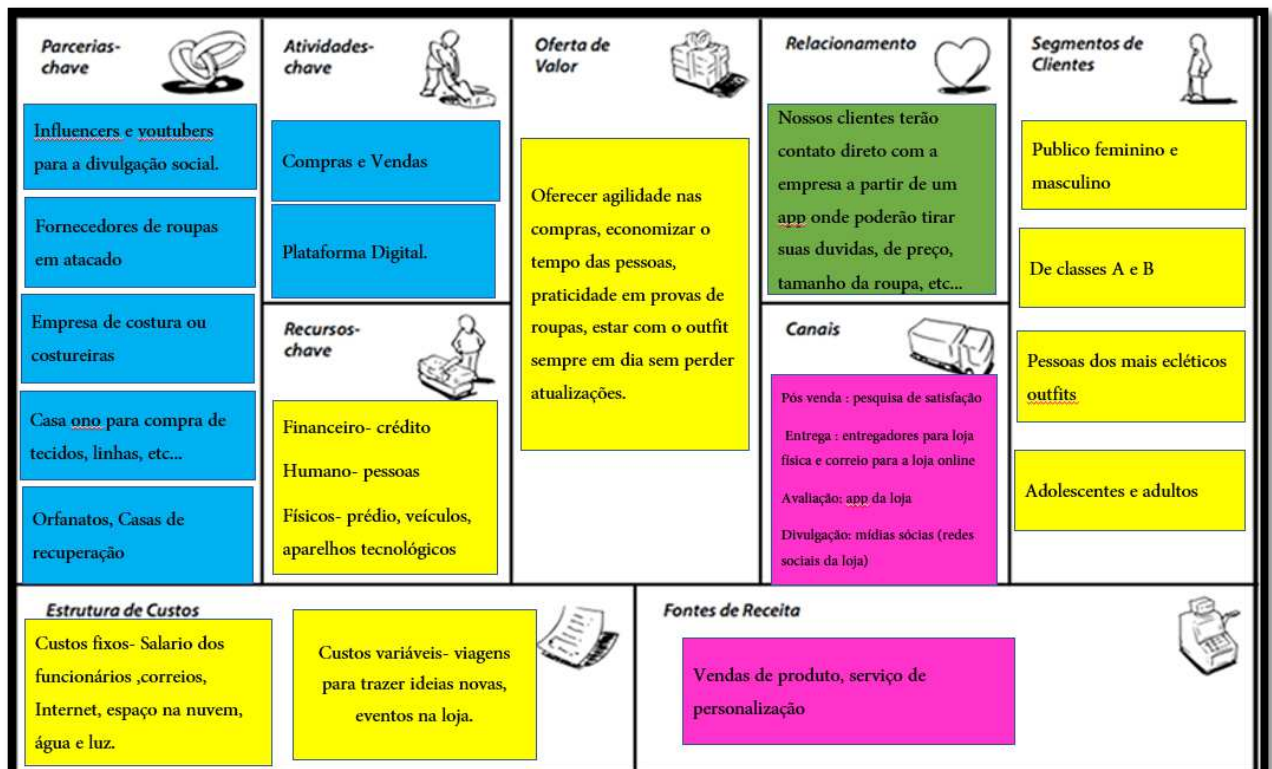
A logo da empresa é composta pela palavra “OPS” em letras maiúsculas e no meio a palavra “opstore” em letras minúsculas ambas na cor preta. Na cor preta pois é uma cor neutra não chama muita atenção, uma técnica para atrair pessoas de uma certa idade.

Imagem 01: Logotipo

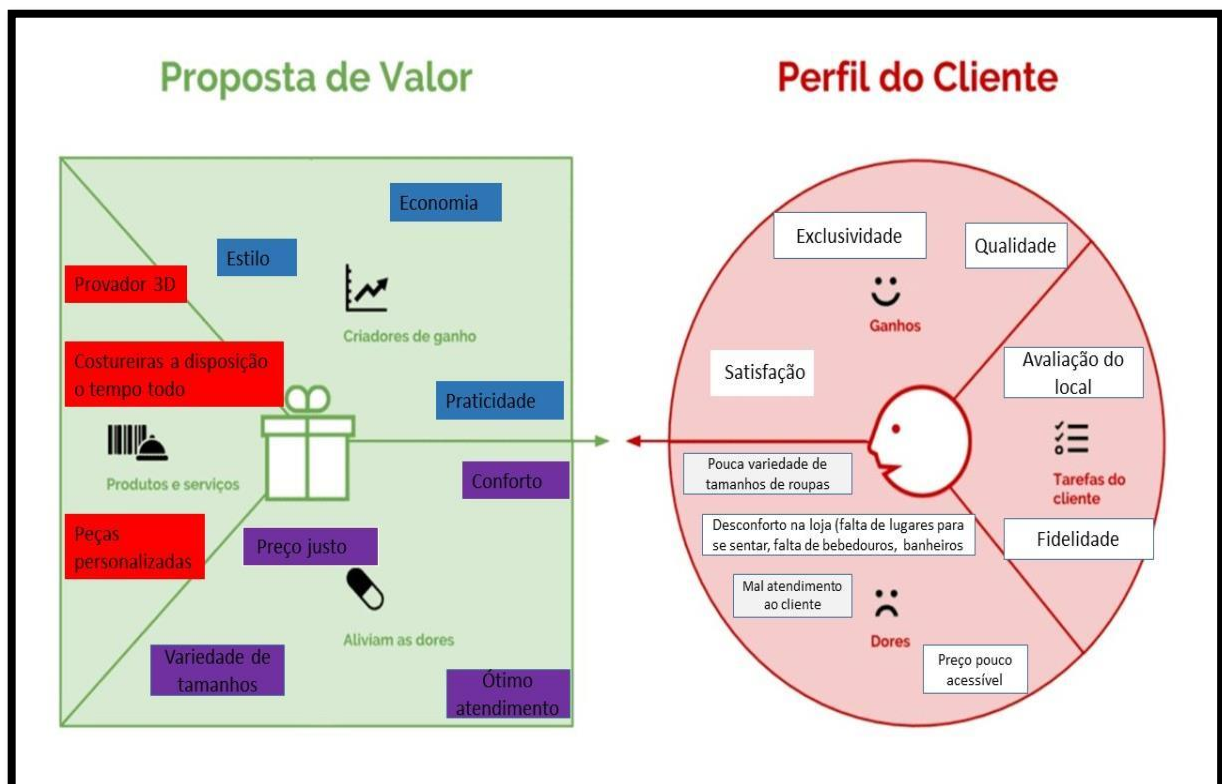


Fonte: Elaborada pelos autores

2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO



2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR



2.4 Formalização do Negócio

Dados da Empresa

Razão Social:	Opsstore Unic S.A
Nome Fantasia:	Opstore
Ramo de Atividade:	Comercio varejista de vestuário
Site:	www.opstore.com.br
Endereço	Rua Sampaio Vidal, 114 – Centro – Marília-SP
Prédio Próprio/Alugado	Alugado

Enquadramento Tributário:	Simples Nacional
CNAE:	4616-8/00 (Representante comercial e agente do comércio de roupas masculinas, femininas, infantis)

Forma Jurídica:	Sociedade por cotas limitadas
------------------------	-------------------------------

Capital Social

Sócio	Quotas	Valor
Ana Flavia Santos Reis da Silva	20%	16.000
Alice Souza Silva	20%	16.000
Ana Laura Alfredo Furlan	20%	16.000
Beatriz Souza Campos	20%	16.000
Brayan Diego Martins Pereira	20%	16.000
Total	100%	R\$80.000

Registros Necessários

Âmbito Municipal	<ul style="list-style-type: none">• <u>Contrato Social</u>• <u>Registro na Junta Comercial</u>• <u>CNPJ</u>• <u>Inscrição Municipal</u>• <u>Alvará de funcionamento</u>• <u>Licença dos bombeiros</u>• <u>Licença da vigilância sanitária</u>• <u>Registro na Previdência Social</u>
Âmbito Estadual	<ul style="list-style-type: none">• <u>Inscrição Estadual</u>• <u>Registro na junta Comercial</u>• <u>Licença Ambiental</u>• <u>Licença Sanitaria</u>• <u>Alvará de Localização</u>• <u>Nire</u>
Âmbito Federal	<ul style="list-style-type: none">• <u>Contrato social</u>• <u>Endereço comercial</u>• <u>RG</u>• <u>CPF</u>• <u>Comprovante de Residência</u>

2.5 Pivotagem do Modelo do Negócio

1. Quais os pontos fortes e fracos que vocês observaram no nosso projeto?

Os pontos fortes analisados, são a facilidade, praticidade e confiança que a estrutura passará para o cliente final, minimizando qualquer chance de um pedido de troca por conta de tamanho ou qualidade já que terá ali a sua disposição uma profissional de costura, Já o ponto fraco visto foi, a falta de planejamento pra uma aquisição de novos clientes, algo não citado, seja essa aquisição por meio de modelos de roupas em alta, ou anúncios de marketing, até mesmo qualquer outra maneira pra conquistar novos clientes, já que o projeto precisa de projeção pra um futuro próximo pra se manter de pé !

2. Quanto vocês pagariam para utilizar o nosso projeto?

Difícil falar assim sobre uma precificação até porque o negócio está apenas em projeto ainda, porém com alguns ajustes que da pra serem feitos, podemos ver que tem uma grande chance de um bom retorno financeiro sobre o investimento, creio que uma estrutura total como essa estaria em torno de 500 mil reais

3. De qual maneira na sua opinião o nosso projeto facilitaria em seu cotidiano?

Sem dúvida nenhuma eu teria muita confiança em utilizar o produto comprado com vocês, claramente pelo cuidado que teriam com cada cliente, facilitando ali na decisão do que usar no dia a dia.

Tópico 3 | PRODUTO

3.1 Escopo do Produto

O nosso simulador em 3D online seria um aplicativo que permitirá ao cliente ter uma visualização nítida e nítida das suas roupas e acessórios, bem como dicas de como a peça se adequará ao seu corpo. Além disso, estaremos disponíveis para a realização de reparos, ajustes e personalização de acordo com os seus gostos. A campanha social de doação de uma peça de roupa ou sapato em bom estado de conservação seria uma forma de obter desconto em toda a loja (exemplo: uma jaqueta de 10%, uma camiseta de 5%). Essas peças serão doadas a organizações não governamentais, orfanatos, casas de recuperação, pessoas em situação de rua, dentre outros.

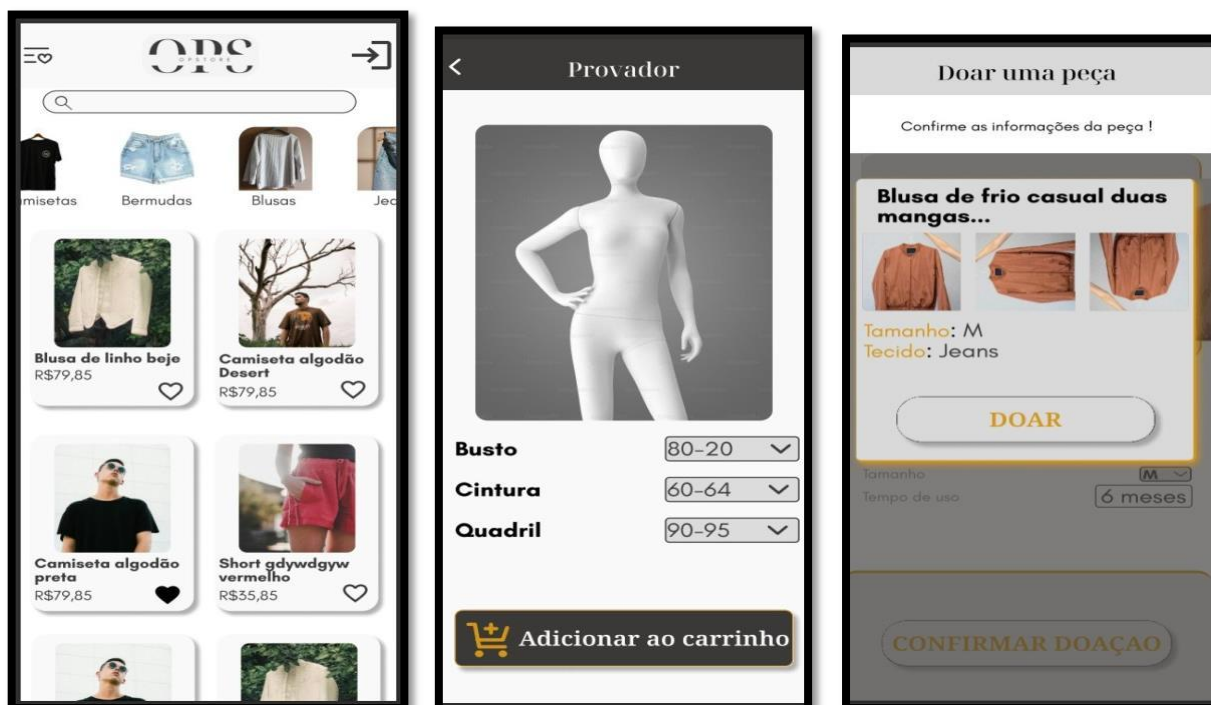
As roupas femininas e masculinas podem ser personalizadas de acordo com o seu gosto. Há diversas opções para o mesmo tipo de roupa. Há entregadores para a loja física sem custo, correio para a loja online, embalagens ecológicas e envios para todo o Brasil.

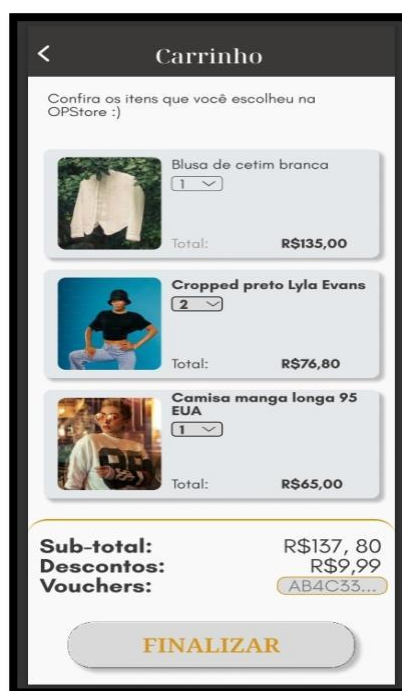
Serviços/produtos	Objetivos	Escopo
--------------------------	------------------	---------------

Prorador 3D	Avaliação de vestuário	Oferecer uma prova de roupas mais completa/objetiva
Costureiras na loja	Ajustes	Personalizar o vestuário conforme as preferências individuais do cliente
Campanha Social	Descontos	Promover descontos de acordo com a peça doada, em toda a loja.

3.2 MVP

3.2.1 Apresentação





3.2.2 Processo de Validação

3.3 Pivotagem do Produto

Tópico 4 | MERCADO

4.1 Análise Setorial

Segundo o IPC Maps, de 2022 para cá, mais de 15 mil comércio varejistas de vestuários, calçados e artigos de viagens foram abertos, o que representa um aumento de 1,4% em relação ao ano anterior, somando, atualmente, 1.141.032 unidades presentes no Brasil.

4.2 Pesquisa de Campo

Objetivos:	Opinião das pessoas sobre o nosso projeto
Descrição do Público-Alvo a ser pesquisado:	Estudantes de administração, das mais diversas idades
Tamanho do Universo:	300
Tamanho da Amostra:	40
Mg Erro:	10%
Nível de Confiança:	95%

4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo

1. O que mais importa para você na compra de uma nova vestimenta?

- Conforto;
- Beleza;
- Preço;
- tecido;

2. Na sua opinião, o quanto ajudaria na escolha de uma roupa o provador 3D?

- Ajudaria completamente
- Ajudaria significativamente
- Não ajudaria em nada
- Indiferente

3. O que faria você desistir da compra de uma nova vestimenta?

- mal cheiro
- Tecido
- Manchas
- Preço
- Estética

4. Doa roupa com frequência?

- Sim
- Não

4.2.2 Análise de Dados





4. Competidores

Concorrente	Fator 1	Fator 2	Fator 3
1. Shein	Grande variedade de produto	Preços acessíveis	Desconfiança de alguns produtos
2. Renner	Outfits atualizados	Qualidade boa dos produtos	Preços não acessíveis
3. Poderosa veste rosa	Ambiente agradável	Bom atendimento ao cliente	Produtos voltados para um determinado público

Em um mundo de pessoas iguais, a diferenciação é crucial. Apesar de ser reconhecida a popularidade de uma tendência, a moda também é caracterizada pelo uso frequente de uma determinada tendência. Diante do cenário atual, a criatividade é indispensável para os profissionais de criação, como designers e estilistas. A inspiração, aliada ao conhecimento técnico, deve fazer parte do dia a dia de quem cria as coleções de moda.

4.4 Ambiente Interno e Externo

	Forças	Fraquezas
Internas	Provador 3D Costureiras Doação com direito a descontos Entregadores para loja física	Não ter público fiel Poucos parceiros Inexperiência no ramo
	Oportunidades	Ameaças

Externas	Crescimento do Varejo híbrido Concorrentes desatualizados Busca por diferenciais	Lojas grandes que já estão no ramo Ataques cibernéticos Poucas demandas Problemas com fornecedores.
-----------------	--	--

4.5 Marketing e Vendas

4.5.1 Composto de Marketing

Produto	O nosso simulador em 3D online seria um aplicativo que permitirá ao cliente ter uma visualização nítida e nítida das suas roupas e acessórios, bem como dicas de como a peça se adequará ao seu corpo. Além disso, estaremos disponíveis para a realização de reparos, ajustes e personalização de acordo com os seus gostos.
Preço	Atacado e varejo.
Praça	Rua Sampaio Vidal, 114 – Centro – Marília-SP
Promoção	A campanha social de doação de uma peça de roupa ou sapato em bom estado de conservação seria uma forma de obter desconto em toda a loja (exemplo: uma jaqueta de 10%, uma camiseta de 5%).

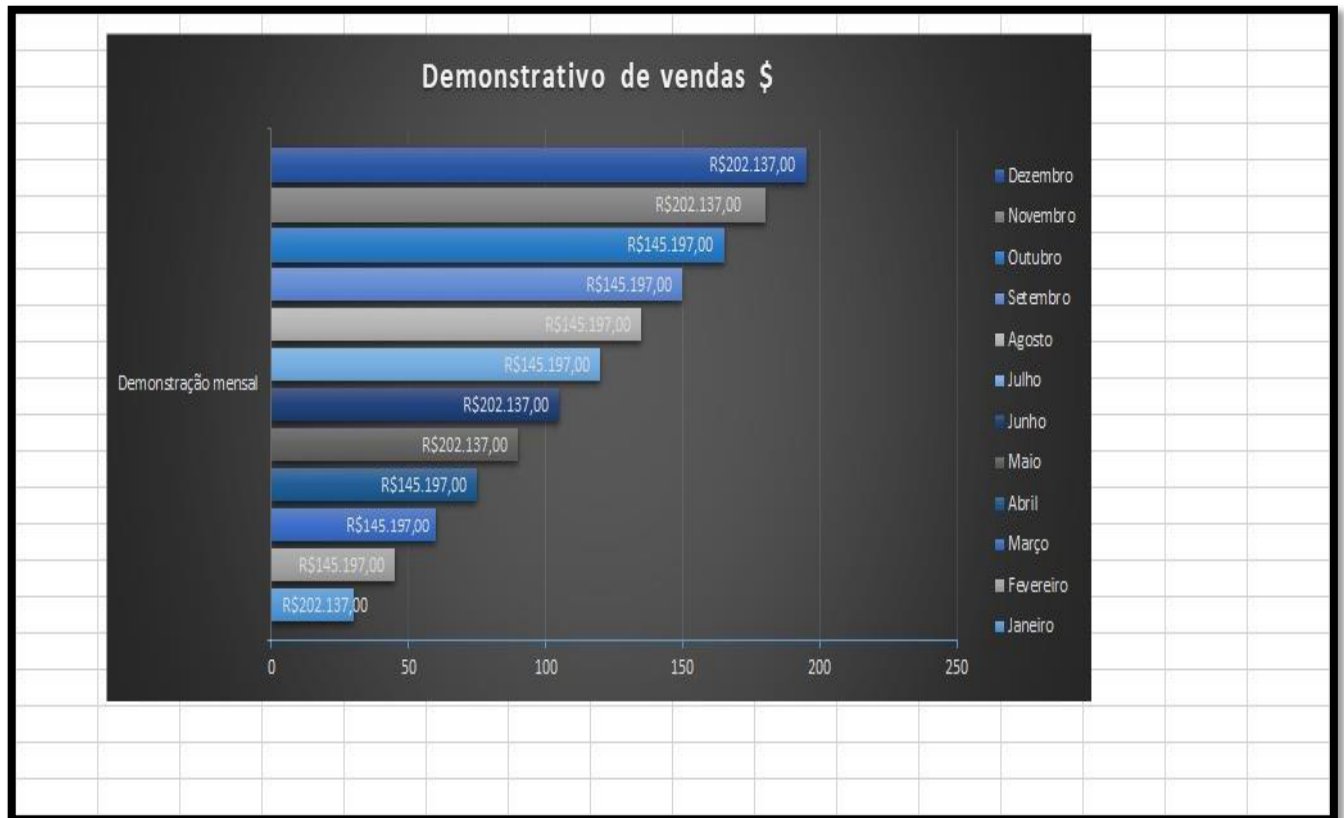
4.5.2 Projeção de Vendas

PRODUTO	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Feminino	300.000,00	600.000,00	900.000,00	1.200.000,00	1.500.000,00
Masculino	300.000,00	600.000,00	900.000,00	1.200.000,00	1.500.000,00

4.6 Pivotagem do Mercado

Hoje, as pessoas prestam cada vez mais atenção à sua aparência, roupas, sapatos e acessórios, que são usados por milhões de pessoas todos os dias. Inovando constantemente neste campo para conquistar o favor dos consumidores, a indústria da moda tornou-se milionária e atraiu pessoas de todas as esferas da vida. Claro que este é um ótimo negócio para quem quer investir e começar o seu próprio negócio nesta área. A sociedade em geral está cada vez mais exigente e sofisticada e procura novos produtos e sobretudo um serviço diferenciado, porque o bom atendimento é a alma da empresa neste setor de atividade. Nosso objetivo é tornar as roupas e acessórios mais acessíveis, práticos e acessíveis para a comunidade.

Tópico 5 | FINANÇAS



PITCH

OPS
OP STORE

PROJETO EMPREENDEDOR

MODELO DE NEGÓCIO
OPS STORE

Alunos: Alice Souza Silva
Ana Flávia Santos Reis da Silva
Ana Laura Alfredo Furlan
Beatriz de Souza Campos
Brayan Diego Martins Pereira

Orientador: Janaina



INTRODUÇÃO

BEM-VINDO À OPSSTORE, ONDE MODA E INOVAÇÃO SE ENCONTRAM PARA OFERECER UMA EXPERIÊNCIA DE COMPRA ÚNICA E PERSONALIZADA. NOSSA LOJA DE ROUPAS ATENDE VOCÊ DE DUAS FORMAS: EM NOSSA LOJA FÍSICA ACOLHEDORA E EM NOSSA AVANÇADA LOJA VIRTUAL.

Provador

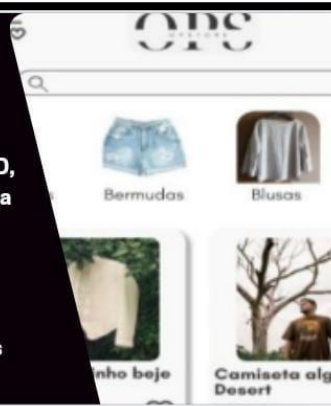


NOSSOS DIFERENCIAIS

- **Duas lojas físicas separadas por gênero**, conectadas por um corredor para facilitar o acesso.
- **Atendimento físico e online**, proporcionando conveniência aos clientes.
- **Provador 3D inovador** para uma experiência de compra personalizada.
- **Costureiras disponíveis** para ajustes rápidos e acessíveis.
- **Campanha social** que troca roupas usadas por descontos e doa as peças para instituições de caridade.
- **Logística eficiente**, com entregas rápidas e embalagens ecológicas, atente

LOJA VIRTUAL

Imagine experimentar roupas sem sair de casa. Com nosso provador 3D, você pode visualizar como cada peça ficará no seu corpo antes de fazer a compra. Essa tecnologia inovadora garante que você encontre o ajuste perfeito, economizando tempo e eliminando a incerteza das compras online.



Blusa de frio casual duas mangas...



Tamanho: M
Tecido: Jeans

DOAR

LOJA FÍSICA

EM NOSSA LOJA FÍSICA, PROMOVEMOS UM CONSUMO CONSCIENTE E SOLIDÁRIO. COM NOSSA CAMPANHA ESPECIAL DE PROMOÇÕES, INCENTIVAMOS A DOAÇÃO DE ROUPAS USADAS. CADA PEÇA DOADA DÁ DIREITO A DESCONTOS EXCLUSIVOS EM NOSSAS COLEÇÕES. ESSA INICIATIVA NÃO SÓ AJUDA VOCÊ A RENOVAR O GUARDA-ROUPA COM ECONOMIA, MAS TAMBÉM CONTRIBUI PARA UMA CAUSA SOCIAL, APOIANDO AQUELES QUE PRECISAM.

**NA OPSSTORE, ACREDITAMOS QUE A
MODA DEVE SER ACESSÍVEL,
SUSTENTÁVEL E PERSONALIZADA.
VENHA NOS VISITAR E DESCUBRA
COMO ESTAMOS REDEFININDO A
EXPERIÊNCIA DE COMPRA DE ROUPAS
PARA VOCÊ.**

REFERÊNCIAS

UNIVEM. Relatório de Projeto *startup*. São Paulo: Univem, 2022. (Material didático do Programa de Pós-Graduação Latu Senso).

<https://g.co/kgs/WG19Tcx>

<https://www.scielo.br/>