

CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO
Técnico em Administração

Carolina Luiz Camillo Relke
Hellen Caroline Serra Gonçalves
Jaqueline de Souza Ferreira
Lucimara Aparecida Bonfim de Oliveira
Roseli Lorenzi Pinto

**VISARE EVENTOS: ASSESSORIA, PRATICIDADE E OTIMIZAÇÃO
DO TEMPO**

Tupã - SP
2018

**Carolina Luiz Camillo Relke
Hellen Caroline Serra Gonçalves
Jaqueline de Souza Ferreira
Lucimara Aparecida Bonfim de Oliveira
Roseli Lorenzi Pinto**

**VISARE EVENTOS: ASSESSORIA, PRATICIDADE E OTIMIZAÇÃO
DO TEMPO**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da ETEC Prof. Massuyuki Kawano, orientado pela Prof.^a Esp. Natália Troccoli Marques da Silva, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

**Tupã – SP
2018**

Etec Prof. Massuyuki Kawano
Técnico em Administração

Carolina Luiz Camillo Relke
Hellen Caroline Serra Gonçalves
Jaqueline de Souza Ferreira
Lucimara Aparecida Bonfim de Oliveira
Roseli Lorenzi Pinto

VISARE EVENTOS: ASSESSORIA, PRATICIDADE E OTIMIZAÇÃO DO TEMPO

Dissertação para obtenção do título de Técnico em Administração.

BANCA EXAMINADORA:

Prof.^a Esp. Natália Troccoli Marques da Silva
Orientadora

Prof.^o Luiz Antônio Sirpa
Avaliador (a)

Cleber Vinícius Guimarães Pacheco
Avaliador (a)

Tupã, 27 de novembro de 2018.

É de inteira responsabilidade o conteúdo do trabalho apresentado pelo aluno. O (A) Professor (a) Orientador (a), a Banca Examinadora e a Instituição não são responsáveis e nem endossam as ideias e o conteúdo do mesmo.

Dedicamos o desenvolvimento desse trabalho a todos os professores que com muito empenho nos ajudaram compartilhando seus conhecimentos e sabedoria, agregando a nós maior valor profissional. Do mesmo modo, a cada integrante do grupo criador da Visare Eventos por dividirem experiências ao longo dessa jornada. Aos familiares e amigos pelo incentivo e apoio.

Agradecemos principalmente a Deus pelo dom da vida e pela oportunidade de aprendizagem, crescimento e sabedoria nesse momento de concretizar um objetivo e realizar um sonho.

Agradecemos também à ETEC Prof. Massuyuki Kawano, por nos oferecer um ambiente propício e essencial para o nosso desenvolvimento, igualmente aos Docentes do Curso Técnico de Administração, por tamanha generosidade compartilhando seus conhecimentos específicos profissionais e humanos.

Somos gratos aos nossos familiares pelos incentivos e apoio em cada momento, durante toda a trajetória, aos amigos (as) que acompanharam nossa rotina e a parceria firmada entre as integrantes do grupo Visare Eventos durante esse tempo de estudo, pela coragem, iniciativa, competência e sacrifícios desde a idealização até criação de um novo projeto que ficará marcado em nossas vidas.

“O sucesso está na nossa capacidade de aprender com o passado, adotar novas ideias e ações no presente e desafiar o futuro.”

Ronald S. Swift

RESUMO

O setor de eventos vem crescendo cerca de 14% ao ano segundo a ABEOC (Associação Brasileira de Empresa de Eventos); paralelo a este crescimento surge a procura das pessoas por um serviço especializado que possa auxiliá-los e ainda contribuir para otimizar o tempo já que o dia-a-dia é tão corrido. A Visare Assessoria e Organização de Eventos virá como uma facilitadora na organização do evento, aliando criatividade e inovação a fim de transformar o evento em uma experiência única, valorizando sempre a qualidade do serviço prestado, proporcionando a realização personalizada de cada evento com muita praticidade e comprometimento, oferecendo uma assessoria completa e de qualidade, contando com as melhores parcerias do mercado e com o melhor custo benefício, de forma a otimizar ao máximo o tempo do cliente, garantindo que o mesmo se torne inesquecível, atingindo os objetivos da empresa e dos clientes. Diante do exposto foi realizado um estudo que teve como finalidade apontar os benefícios proporcionados pela assessoria na organização de eventos, verificar a possibilidade de abertura de uma empresa de Assessoria e Cerimonial que atenda às necessidades do mercado de eventos. Foi utilizada como metodologia a realização de uma pesquisa de campo com cerca de 100 pessoas, além da análise SWOT, onde foi possível identificar as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças associadas ao tema estudado, também foi feito uso da ferramenta Canvas a fim de construir um modelo do negócio proposto, bem como as principais ideias e conceitos do negócio. Conjuntamente a todas essas análises foi feita a elaboração de um plano de negócios, no qual houve a identificação de 16,18% líquido de lucratividade. Constatou – se que há viabilidade para a criação da empresa, já que a maioria dos entrevistados utilizaria e indicaria os serviços prestados, como foi apontado também, ao final da realização do plano de negócios, através da execução do plano financeiro, que é uma empresa lucrativa, sendo assim, um investimento rentável entre os sócios. Mediante todos os critérios avaliados e os resultados apresentados, comprovou-se que a empresa é viável, que há um mercado em ascensão, e está em busca de profissionais qualificados e inovadores, que possam atender essa demanda, e a Visare Assessoria e Organização de Eventos vem para suprir todas essas necessidades do mercado.

Palavras-chave: Evento, assessoria, organização, planejamento.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Layout da empresa.....	35
Figura 2 – Quadro de Modelagem de Negócio - Canvas	58

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Faixa etária dos entrevistados.....	18
Gráfico 2 - Onde você pesquisa sobre produto e serviços?.....	18
Gráfico 3 - Você utilizaria uma empresa especializada em organização de festas e eventos para te auxiliar em uma comemoração importante?.....	19
Gráfico 4 - Em qual evento você utilizaria a empresa de organização de festas e eventos?.....	19
Gráfico 5 - Você acha que facilitaria ter um local ou empresa que reúna num único espaço toda estrutura necessária para seu evento?.....	20
Gráfico 6 - Que tipo de entretenimento você apreciaria no seu evento?.....	20
Gráfico 7 - Qual valor você estaria disposto a investir num serviço de assessoria e cerimonial?.....	21
Gráfico 8 - Você acha interessante aliar a sustentabilidade ao seu evento?.....	21
Gráfico 9 - O que poderia torná-lo mais propenso a utilizar o nosso serviço?.....	22
Gráfico 10 - Se este serviço estivesse disponível hoje no mercado você recomendaria para um amigo ou conhecido?.....	22

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	13
2. PESQUISA DE MERCADO	17
3. PLANO DE NEGÓCIOS	23
3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO	23
3.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	24
3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários	24
3.2.2. Experiência Profissional e Atribuições	25
3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO	25
3.3.1. Missão e Visão da Empresa.....	25
3.3.2. Setor de Atividade	26
3.3.3. Forma Jurídica	26
3.3.4. Enquadramento Tributário.....	26
3.4. CAPITAL SOCIAL.....	27
3.5. FONTE DE RECURSOS	27
3.6. ANÁLISE DE MERCADO	27
3.6.1. Análise dos Clientes.....	28
3.6.2. Análise dos Concorrentes	29
3.6.3. Análise dos Fornecedores.....	31
3.7. PLANO DE MARKETING	33
3.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços	33
3.7.2. Preço.....	33
3.7.3. Estratégias Promocionais.....	34
3.7.4. Estrutura de Comercialização	34
3.7.5. Localização da Empresa	34
3.8. PLANO DE OPERACIONAL.....	35
3.8.1. Layout ou Arranjo Físico	35
3.8.2. Capacidade Produtiva	35
3.8.3. Necessidade de Pessoal.....	36
3.9. INVESTIMENTOS.....	37
3.9.1. Investimentos	37
3.9.2. Capital de giro	38
3.9.3. Investimentos pré-operacionais	40
3.9.4. Investimento total (resumo).....	41
3.10. PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO.....	41
3.10.1. Custo do Serviço	41

3.10.1.1. Mão de obra.....	41
3.10.1.2 Cálculo dos Materiais Diretos	42
3.10.1.3 Custo total do serviço	42
3.10.2. Custo Fixo	44
3.10.3. Custo Variável.....	44
3.10.4. Apuração do Custo Total Serviço.....	46
3.10.5. Preço de venda	46
3.10.6. Demonstrativo de resultados.....	47
3.10.7. Ponto de Equilíbrio	47
3.11. INDICADORES FINANCEIROS	48
3.11.1 Lucratividade.....	48
3.11.2. Rentabilidade	48
3.11.3. Prazo de retorno do investimento.....	49
3.12. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	49
CONSIDERAÇÕES FINAIS	50
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	52
APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL	53
APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ALUNOS DA ETEC PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO	56
APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS	58

1. INTRODUÇÃO

O setor de eventos é um dos que mais crescem, cerca de 14% ao ano segundo dados da ABEOC. Paralelo a este crescimento surge a procura das pessoas por um serviço especializado que possa auxiliá-los.

Os principais problemas que elas enfrentam ao tentar organizar um evento, qualquer que seja a natureza é a demanda tempo, dedicação, planejamento, o pode ser bastante estressante. Certos eventos, por serem experiências ainda não vivenciadas, requerem o conhecimento de um profissional qualificado que possa indicar os melhores fornecedores, ambiente, decoração, animação, recepção, com o objetivo de otimizar o tempo.

Este trabalho, portanto, orientar-se-á no sentido de identificar quais os benefícios proporcionados pela assessoria na organização de eventos.

Diante das oportunidades que o mercado oferece e visando auxiliar na compreensão destes benefícios, foram construídas algumas hipóteses:

- Uma assessoria possui maior experiência com organização de eventos;
- A indicação de fornecedores confiáveis;
- A possibilidade de planejamento, que pode contribuir para a redução de custos e permitir que o evento esteja de acordo com o orçamento disponível;
- A assessoria permite uma organização eficiente de determinado evento, frente à possível falta de tempo das pessoas.

O trabalho tem como objetivo geral apontar os benefícios proporcionados pela assessoria na organização de eventos e os objetivos específicos que são: a criação de uma empresa fictícia de Assessoria e Cerimonial que atenda às necessidades do mercado de eventos; apontamento dos fatores que levam uma pessoa a buscar o serviço de assessoria de organização de eventos; gerenciamento dos custos para adequá-los ao orçamento disponível e a utilização da criatividade, através da apresentação de propostas que possam inovar o evento.

A pesquisa justifica-se pela importância da atuação da empresa de Assessoria e Cerimonial como facilitadora na organização do evento, de forma que permaneça dentro do orçamento disponibilizado, aliando criatividade e inovação a fim

de transformar o evento em uma experiência única, valorizando sempre a qualidade do serviço prestado.

O mercado aponta um crescimento de festas e cerimônias, que movimentam bilhões todos os anos, o que viabiliza o ingresso neste segmento, oferecendo serviços especializados, diversificados e inovadores.

Conforme o próprio conceito diz, assessoria consiste em aconselhar ou auxiliar uma pessoa ou grupo sobre um assunto, buscando sempre traçar o perfil de quem contrata o serviço, a fim de oferecer o que há de mais satisfatório no mercado.

Sendo assim, “prestação de serviços é toda espécie de atividade ou trabalho lícito, material ou imaterial, contratada mediante retribuição (CC, art. 594), excluídos as relações de emprego e outros serviços regulados por legislação específica”.

O termo cerimonial, provém do latim tardio *caerimonialis* e significava um ritual religioso, divino, sagrado. Deu origem à palavra *caerimonia* que detinha o significado de culto, de prática religiosa (aliás, um dos sinônimos de cerimonial é rito).

Atualmente, cerimonial é definido como sendo um conjunto de regras que devem ser seguidas durante um evento, na maioria das vezes formal, militar, religioso.

Segundo a consultora e formadora Magalhães (2001 apud Fernandes, 2016):

[...] As cerimônias de caráter oficial têm de obedecer a certas regras a fim de evitar-se que decorram de forma desordenada ou caótica e de assegurar-se o respeito pelas precedências a que têm direito os participantes em virtude das funções oficiais que desempenham. Ao conjunto de regras a que devem obedecer às cerimônias oficiais chama-se cerimonial ou protocolo oficial.

Eventos

Segundo Rodrigo Nora, o primeiro evento de que se tem data registrada é a realização da primeira olimpíada cujo homenageado era Zeus, em 776 a.C na Grécia Antiga.

O primeiro acontecimento realizado no Brasil, em um local apropriado para a realização de eventos foi um baile de carnaval, em 1849. Porém, somente em 1950 é que houve a expansão deste setor e como consequência o surgimento das primeiras entidades e associações especializadas no planejamento e execução desta área.

No Brasil, segundo registros do Ministério da Indústria e Comércio, a organização de eventos surgiu com a realização de feiras ao ar livre, as quais possuíam semelhanças com as que ocorriam na idade média, onde os comerciantes montavam barracas para vender seus produtos (MATIAS, 2007).

A realização de eventos é necessária pois amplia os relacionamentos, além de integrar socialmente as pessoas.

Classificação genérica de eventos, baseada na visão da autora Cleuza Gimenes Cesca, segundo Zélia Freiburger (2009).

Eventos fechados: Possuem um público pré-definido, com convite, e não aceitam novos participantes. Ao término todos recebem uma espécie de certificado que contém: carga horária, temas apresentados, chancela e assinatura da entidade que promoveu o evento.

Eventos abertos: Não possuem público pré-definido. Recebem inscrições ou pagamentos antecipados. Ex: shows.

Em ambos os tipos de eventos, essa antecipação é uma forma muito eficaz de definir o número de participantes e determinar possíveis ajustes.

Com relação à área de interesse, os eventos podem ser classificados em: artísticos, científicos, cívicos, culturais, desportivos, folclóricos, lazer, promocionais, religiosos, turísticos.

Dentre as principais áreas de atuação, têm-se eventos:

Corporativos: solicitados por pessoas jurídicas com o intuito de promover lançamentos de produtos, realizar inaugurações, expandir vendas, e auxiliar na busca de novos clientes. Um exemplo básico deste tipo é o workshop, que é um evento que tem a finalidade de apresentar técnicas, produtos ou temas específicos para um público alvo.

Sociais: solicitados por pessoas físicas e jurídicas, com o intuito de reunir pessoas em torno de um objetivo comum, motivo pelo qual o evento está sendo realizado. Um exemplo disto é o coquetel, classificado como uma reunião rápida, onde são servidos alguns aperitivos e bebidas, a fim de comemorar alguma data importante, de caráter não comercial.

Já segundo Bettega (2001), os eventos podem ser classificados em: assembleia, brainstorming, *brunch*, colóquio, congresso, debate, encontros, exposição, feira, fórum, mesa-redonda, oficina, painel de debates, palestra, seminário, simpósio, visita.

Para organizar um evento é necessário que seja feito um planejamento estratégico bem elaborado, pois o cliente que busca um assessor possui muitas expectativas. Por esse motivo é muito importante que seja feito um roteiro para cada

tipo de evento contendo todas as etapas a serem seguidas, a fim de que tudo ocorra perfeitamente.

Ao término de cada evento, é preciso que seja realizado um relatório com o feedback de cada cliente, com relação a avaliação de orçamento e de pessoal, se as expectativas foram alcançadas, quais recursos foram utilizados, entre outros, para que possam ser identificados possíveis erros com a finalidade de corrigi-los e aprimorar os acertos.

Assim, como expõe Antoni (2004, p.13), “o desenvolvimento de vantagens competitivas permite que as organizações obtenham performance superior em relação à de seus concorrentes, através de um maior valor agregado junto aos clientes.” Por isso, toda dedicação no planejamento (pré), organização (trans) e avaliação (pós) será fundamental para que a empresa saliente seus diferenciais e aumente o número no quadro de seus consumidores.

Com relação ao evento muitas pessoas não sabem por onde começar, quanto irão gastar, e na maioria das vezes não dispõem de tempo para ir atrás de tantos detalhes. É neste momento que existe a necessidade de buscar um profissional na área de assessoria que planejará e cuidará para que tudo esteja conforme as necessidades do cliente, tanto no âmbito dos sonhos quanto do financeiro.

Segundo Leônia Rizzo (2016), existem vários tipos de assessoria diferentes, entre eles podemos destacar:

Assessoria Completa

Oferece opções de orçamentos, visitas e degustações, além de orientar o cliente no fechamento do contrato. O profissional irá estruturar com base na escolha do cliente um cronograma e planejamento, para que ele possa acompanhar cada etapa do seu evento convicto de que tudo sairá como planejado.

Assessoria Personalizada

É realizada uma reunião para definição de quais tarefas serão atribuídas a assessora e quais o cliente cuidará pessoalmente.

Assessoria do Dia

Considerada uma assessoria básica que visa auxiliar o cliente na verificação final dos contratos com os fornecedores, além de cuidar do cerimonial no dia do evento e fiscalizar o cumprimento do que foi acordado entre as partes.

A metodologia utilizada foi à realização de uma pesquisa de campo por meio de um questionário com link online e teve a participação total de 100 pessoas.

Foram coletadas informações sobre a faixa etária dos participantes, sobre como obtêm informações sobre os serviços oferecidos e disponibilizados pela empresa, quais os tipos de eventos seriam de maior interesse, se julgam interessante encontrar em um único local tudo o que você precisa para organizar o evento, qual o tipo de entretenimento seria apreciado em um evento, qual o valor que estaria disposto a pagar para organização do mesmo, se acha interessante aliar a sustentabilidade ao seu evento, e o que poderia tornar mais propenso a utilizar o serviço.

Além da pesquisa de campo, foi analisada a viabilidade de abertura da empresa relacionada ao tema discutido, organização de eventos. Desta forma houve a elaboração de um plano de negócios, o qual englobou-se cálculo de indicadores como lucratividade, rentabilidade, prazo de retorno do investimento, entre outros.

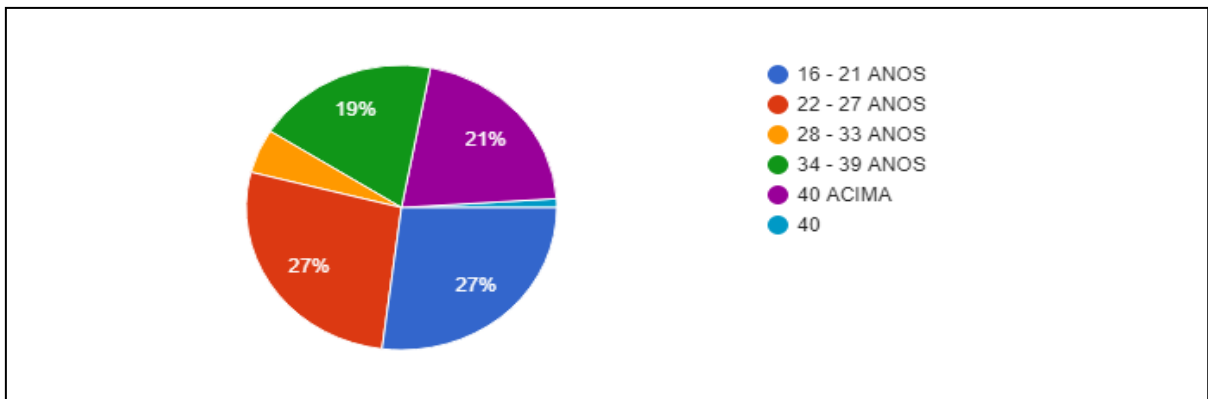
A análise SWOT foi realizada para identificar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças associadas ao tema estudado. A ferramenta CANVAS foi utilizada para construir o modelo do negócio proposto, bem como para demonstrar as principais ideias e principais conceitos do negócio.

2. PESQUISA DE MERCADO

Buscando saber sobre a viabilidade da abertura de uma empresa em Assessoria e Cerimonial, foi realizada uma pesquisa de campo, visando identificar como atingir pessoas interessadas em contratar uma empresa de assessoria e organização de festas e eventos.

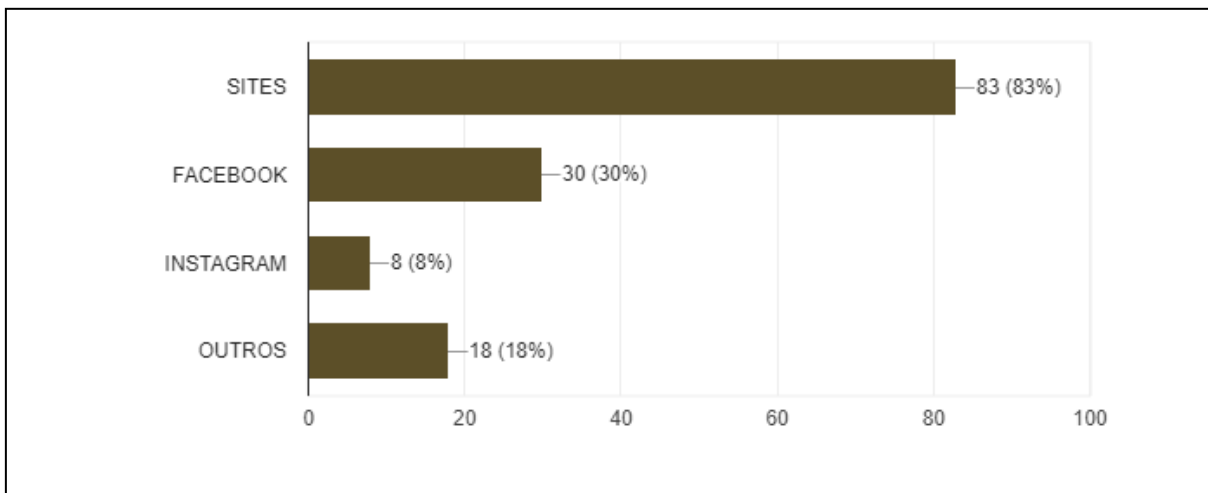
Os formulários foram aplicados online através de aplicativo, e teve a participação de 100 pessoas.

A pesquisa tem por objetivo obter informações sobre os serviços oferecidos e disponibilizados pela empresa, tipos de eventos que despertam maior interesse, se julgam interessante encontrar em um único local tudo o que precisa para organizar o evento, qual o tipo de entretenimento seria apreciado num evento, qual o valor que estaria disposto a pagar para organização do mesmo, se acha interessante aliar a sustentabilidade ao seu evento, o que poderia tornar mais propenso a utilizar o serviço.

Gráfico 1 - Faixa etária dos entrevistados

Fonte: Elaborado pelos autores

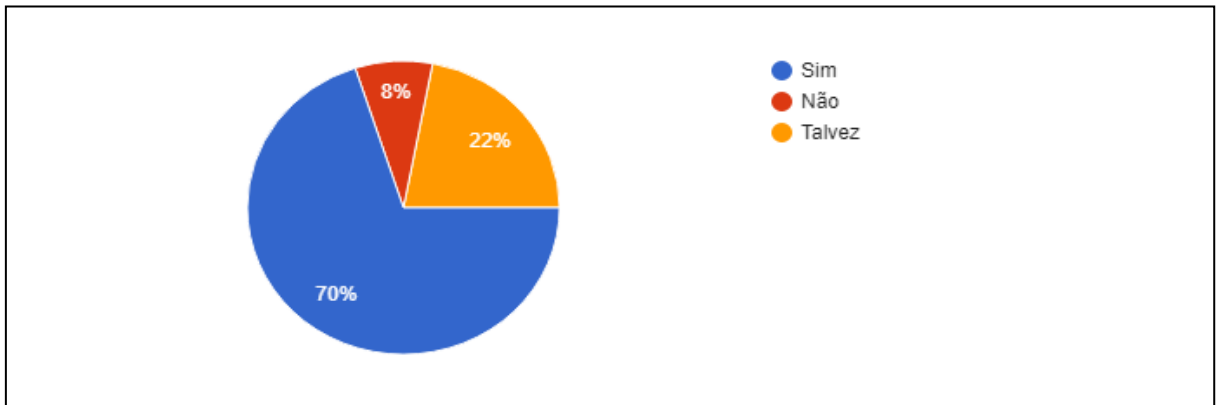
Notou –se que a maior procura por assessoria de eventos é entre 16 e 27 anos, idade em que as pessoas estão se estabelecendo financeiramente.

Gráfico 2 - Onde você pesquisa sobre produto e serviços?

Fonte: Elaborado pelos autores

Observou- se que o meio de pesquisa mais utilizado pelos interessados é através de sites que tragam referências ao evento que desejam realizar.

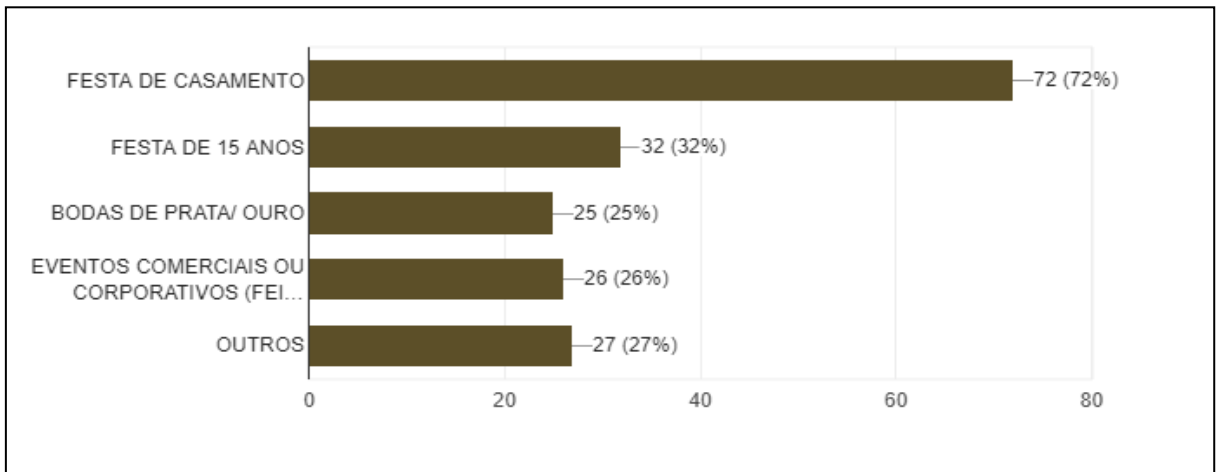
Gráfico 3 - Você utilizaria uma empresa especializada em organização de festas e eventos para te auxiliar em uma comemoração importante?



Fonte: Elaborado pelos autores

Através deste gráfico foi identificada a viabilidade da empresa, já que 70% dos entrevistados utilizariam uma empresa de eventos em uma data importante.

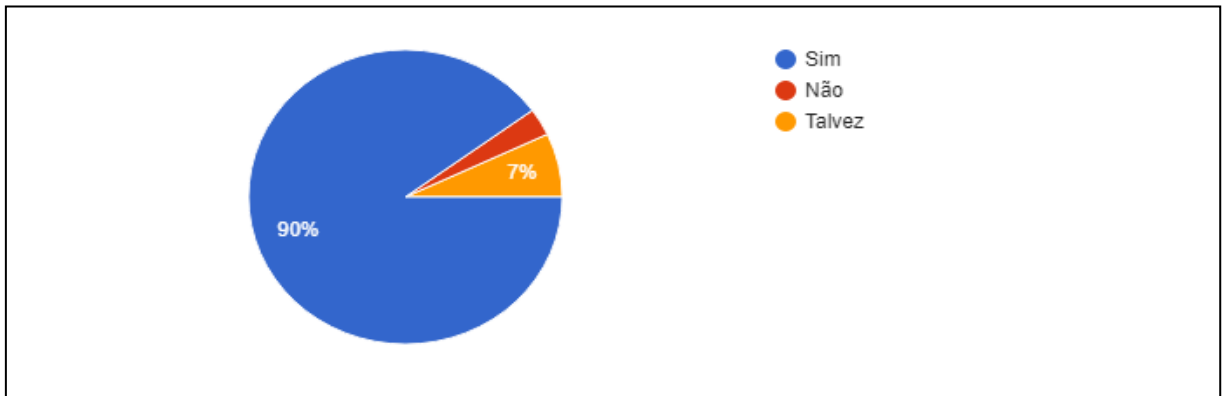
Gráfico 4 - Em qual evento você utilizaria a empresa de organização de festas e eventos?



Fonte: Elaborado pelos autores

Através deste gráfico foi identificado quais eventos são mais propensos à contratação de uma empresa de eventos.

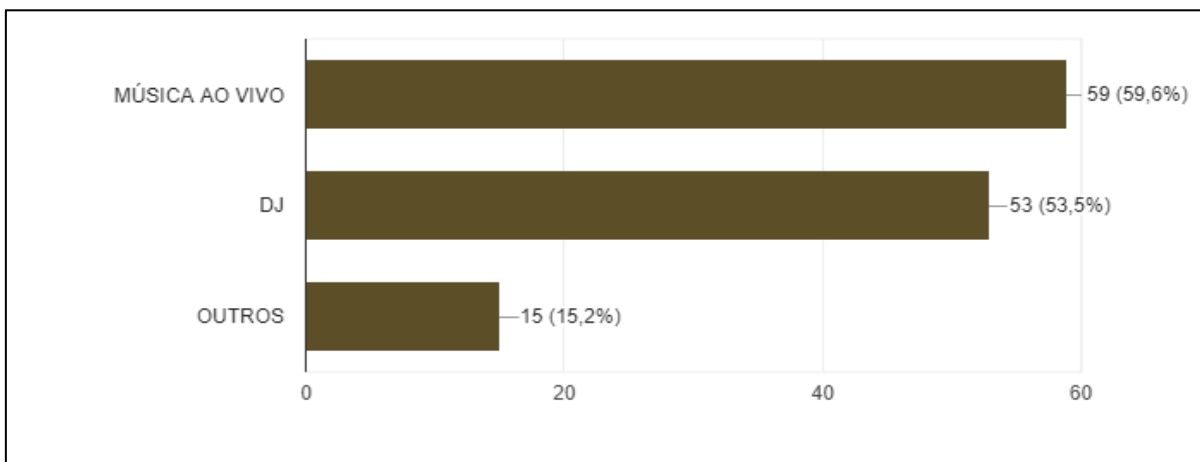
Gráfico 5 - Você acha que facilitaria ter um local ou empresa que reúna num único espaço toda estrutura necessária para seu evento?



Fonte: Elaborado pelos autores

Notou-se o interesse dos entrevistados em ter em um único espaço tudo o que é necessário para a realização do evento, a fim de otimizar tempo.

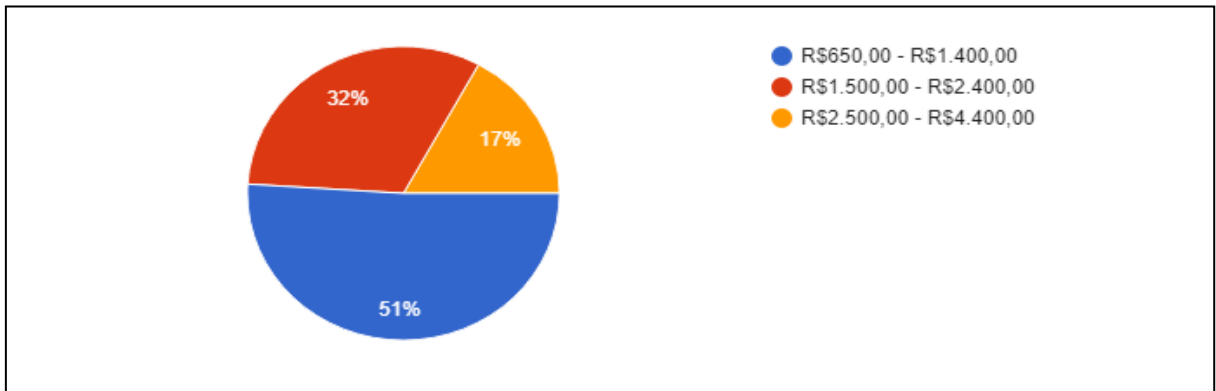
Gráfico 6 - Que tipo de entretenimento você apreciaria no seu evento?



Fonte: Elaborado pelos autores

Observou-se que a música ao vivo é um dos atrativos mais apreciados pelos entrevistados, seguido pelo DJ.

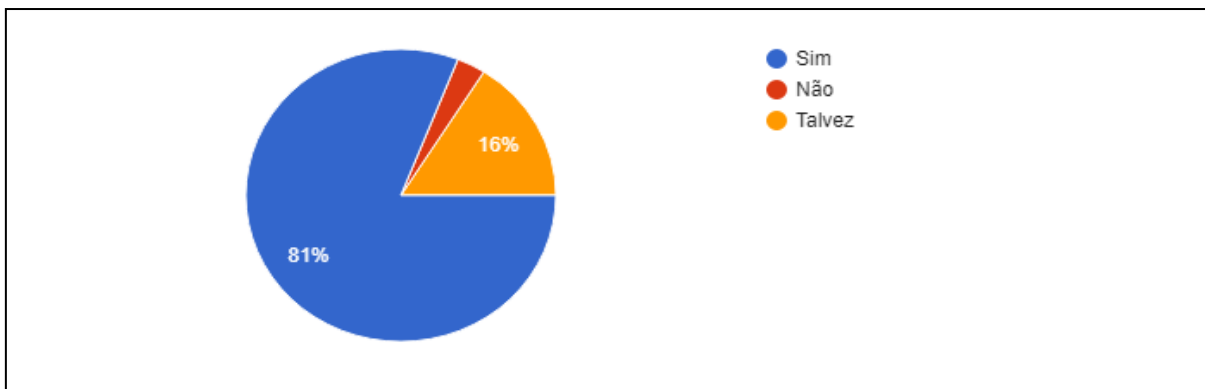
Gráfico 7 - Qual valor você estaria disposto a investir num serviço de assessoria e cerimonial?



Fonte: Elaborado pelos autores

Através deste gráfico foi observado quanto o potencial cliente estaria disposto a pagar pelo serviço oferecido, apesar da existência das particularidades de cada evento, que diz respeito ao perfil do cliente, podendo ser negociado.

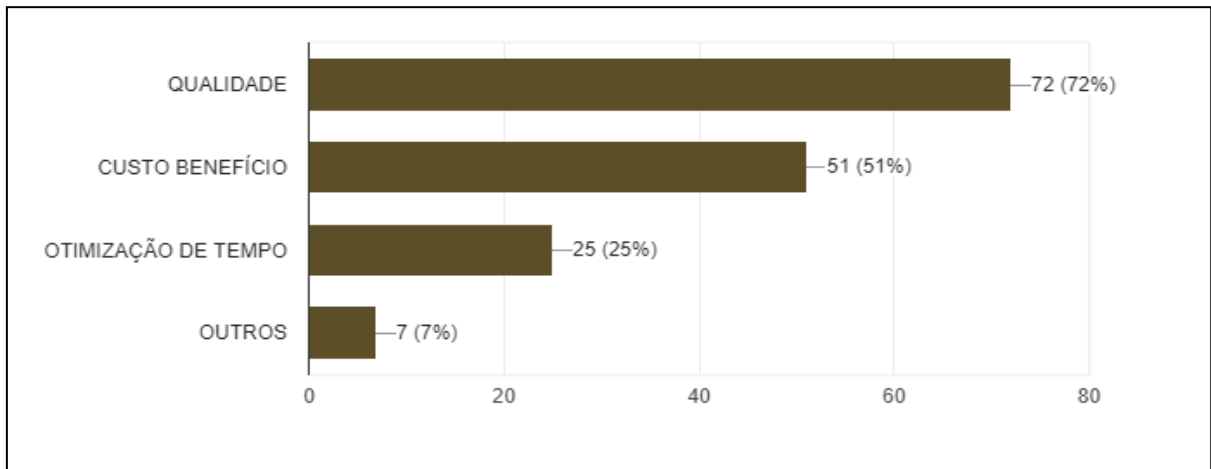
Gráfico 8 - Você acha interessante aliar a sustentabilidade ao seu evento?



Fonte: Elaborado pelos autores

O gráfico indica que 81% dos entrevistados acham interessante aliar a sustentabilidade no evento.

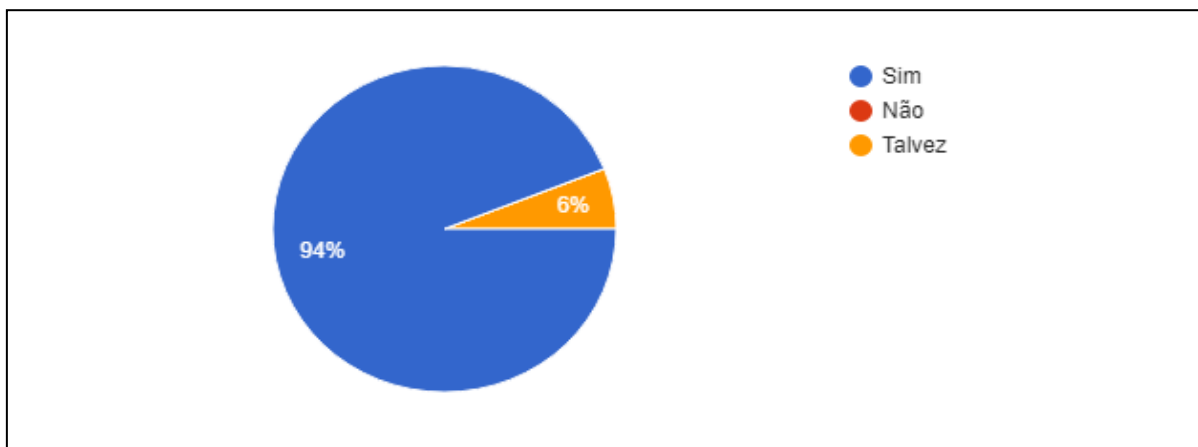
Gráfico 9 - O que poderia torná-lo mais propenso a utilizar o nosso serviço?



Fonte: Elaborado pelos autores

Observou-se que 72% dos pesquisados buscam a qualidade e 51% o custo benefício quando buscam uma empresa de eventos.

Gráfico 10 - Se este serviço estivesse disponível hoje no mercado você recomendaria para um amigo ou conhecido?



Fonte: Elaborado pelos autores.

Através deste gráfico nota-se que 94% dos pesquisados recomendariam os serviços a outras pessoas.

Pelos aspectos analisados e os resultados apresentados pela pesquisa, constatou-se que os Casamentos e as Festas de Quinze Anos são as que registram maior interesse por parte dos entrevistados, do mesmo modo foram identificadas as perspectivas dos clientes sobre o serviço oferecido e verificou-se que o que os clientes

esperam é que o serviço tenha qualidade e ofereça custo-benefício. A apuração também foi capaz de mostrar quanto o cliente estaria disposto a pagar e se ele considera interessante possuir tudo o que necessita em um mesmo local, o que foi comprovado positivamente por noventa por cento dos entrevistados. Notou-se ainda que para atingir o público alvo deverá ser feito um trabalho de divulgação através do site institucional e das redes sociais, além da possibilidade de aliar sustentabilidade ao evento, que evidentemente é apreciada pela maioria dos pesquisados, o que pode elevar o grau de satisfação dos clientes.

Pode-se concluir então que o empreendimento é viável, tendo em vista que o mercado está em ascensão e existe demanda nesta área o que foi evidenciado pela pesquisa; portanto esta iniciativa se apresenta como uma grande oportunidade de negócio e com uma boa aceitação no mercado.

3. PLANO DE NEGÓCIOS

3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO

A Empresa Visare Assessoria e Organização de Eventos Ltda com o CNPJ: 63.956.203/0001-0, atua como prestadora de serviços planejando e realizando eventos como: casamentos, bodas, aniversários, eventos corporativos. Constituem em uma sociedade limitada e tem como fundadoras cinco sócias. Enquadra-se na forma jurídica EPP e No Simples Nacional de acordo com CNAE 8230-0. Tem eleito o foro de Tupã/SP para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações de resultantes de cada contrato. Com fonte de recursos próprios, investimento inicial do Capital Social Integralizado de R\$ 36.000,00. Sendo dividido no valor de R\$ 6.000,00 para cada sócia. Atualmente, o mercado de eventos está em ascensão e com isso a procura por uma assessoria qualificada também aumenta. O investimento neste ramo é primordial para algumas corporações e também para a realização pessoal, por isso é importante ter uma equipe que possa planejar e organizar tudo de acordo com a preferência do cliente, visando a otimização do tempo e a plena satisfação com os serviços oferecidos pela assessoria, que conta com os melhores e mais conceituados fornecedores do mercado e com custos acessíveis.

Existe também o inovado sistema poupe-eventos, que é uma poupança para um evento a ser definido no futuro, uma forma segura e eficiente de garantir a

realização do mesmo. O marketing utilizado se dá através das redes sociais com divulgações atualizadas, aplicativo e a criação de um site interativo e dinâmico onde o cliente acompanha o status de cada etapa do evento. Os pacotes oferecidos são: básico R\$ 800,00, intermediário R\$ 1.000,00 e completo R\$ 1.500,00.

3.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários

Fundador 01	
Nome: Lucimara Aparecida Bonfim de Oliveira	
Endereço: Rua Nhambiquaras, 430.	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: lucimaraabonfim@gmail.com	Telefone: (14)99715-5055

Atribuição do Fundador 01
Gerente financeiro e cerimonialista.

Fundador 02	
Nome: Carolina Luiz Camillo Relke	
Endereço: Rua Manoel Patrício, 481.	Cidade/Estado: Quintana/SP
E-mail: carolluiz55@gmail.com	Telefone: (14)99831-8669

Atribuição do Fundador 02
Auxiliar administrativo e cerimonialista.

Fundador 03	
Nome: Hellen Caroline Serra Gonçalves	
Endereço: Rua Pompeia, 122.	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: hellen_serra@hotmail.com	Telefone: (14)99662-7055

Atribuição do Fundador 03
Promotora de vendas e cerimonialista.

Fundador 04	
Nome: Roseli Lorenzi Pinto	
Endereço: Rua Lucélia, 730.	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: Roselilorenzi@gmail.com	Telefone: (14)99626-3010

Atribuição do Fundador 04
Supervisora e cerimonialista.

Fundador 05	
Nome: Jaqueline de Souza Ferreira	
Endereço: Alameda Ver. Hirayuki Kobayashi, 415	Cidade/Estado: Bastos/SP
E-mail: Jaque12jake@outlook.com	Telefone: (14)99896-1550

Atribuição do Fundador 05
Promotora de vendas e cerimonialista.

3.2.2. Experiência Profissional e Atribuições

Perfil do Fundador 01 Lucimara Aparecida Bonfim de Oliveira: Experiência em fluxo de caixa, lançamento de contas a pagar e receber, conciliação bancária, remessa de arquivo e retorno de cobrança, antecipação de recebíveis, analista de crédito, abertura de cadastro de clientes, fornecedores e produtos; compras, entrada e saída de mercadorias.

Perfil do Fundador 02 Carolina Luiz Camillo Relke: Experiência como auxiliar de escritório, fluxo de caixa, analista de qualidade, logística e vendas.

Perfil do Fundador 03 Hellen Caroline Serra Gonçalves: Experiência em vendas, fluxo de caixa e atendimento ao cliente.

Perfil do Fundador 04 Roseli Lorenzi Pinto: Experiência em vendas, supervisão de equipes, departamento pessoal, negociação com clientes, secretária, analista de oportunidades.

Perfil do Fundador 05 Jaqueline de Souza Ferreira: Experiência como auxiliar de contabilidade, secretariado, departamento pessoal, vendas.

3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome da Empresa/Nome Fantasia: Visare Assessoria e Organização de Eventos Ltda

CNPJ: 63.956.203/0001-0

3.3.1. Missão e Visão da Empresa

Missão: Auxiliar no planejamento, organização e realização de eventos, transformando sonhos em realidade, eternizando momentos.

Visão: Ser referência regional em prestação de serviços no segmento de eventos.

Valores: Comprometimento na entrega dos serviços prestados com pontualidade e excelência.

Inovação através da busca constante de atualização, oferecendo sempre o que há de melhor no mercado ao nosso consumidor.

Respeito prezando sempre por ouvir a opinião dos clientes, colaboradores e fornecedores, estando sempre abertos a novas ideias e conceitos.

Espírito de equipe: Trabalhando com união da equipe, com dedicação, foco e responsabilidade para a plena realização do sonho do cliente.

Custo-benefício procurando oferecer preços que se encaixam ao orçamento, prezando sempre pela qualidade e satisfação do cliente.

3.3.2. Setor de Atividade

A Visare Assessoria e Organização de Eventos Ltda é uma empresa prestadora de serviços no ramo de planejamento e realização de eventos seja Casamentos, Bodas, Aniversários e Festas Infantis.

Buscando trabalhar junto aos clientes, na busca pelos melhores fornecedores, nas tomadas de decisão para tornar o momento especial em algo inesquecível.

3.3.3. Forma Jurídica

A empresa se enquadrará na forma jurídica EPP, tendo em vista o faturamento que ficará entre R\$ 360.000,00 e R\$ 4.800.000,00 anual.

3.3.4. Enquadramento Tributário

Esta empresa se enquadra no simples nacional de acordo com o CNAE, classe 8230-0 cuja subclasse é 8230-0/001, que diz respeito à serviços de organização de feiras, congressos, exposições e festas, cujo enquadramento está presente no anexo III do Simples Nacional 2018, no qual a alíquota é de 16%.

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	6%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	11,2%	R\$ 9.360,00
De 360.000,01 a 720.000,00	13,5%	R\$ 17.640,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	16%	R\$ 35.640,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	21%	R\$ 125.640,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33%	R\$ 648.000,00

Fonte: contábeis

3.4. CAPITAL SOCIAL

O capital social é representado por todos os recursos (dinheiro, equipamentos, ferramentas, etc.) colocado (s) pelo (s) proprietário (s) para a montagem do negócio.

Nomes do Fundador	Valor do Capital Integralizado
Fundador 01 Lucimara Ap. Bonfim de Oliveira	R\$ 6.000,00
Fundador 02 Carolina Luiz Camillo Relke	R\$ 6.000,00
Fundador 03 Hellen Caroline Serra Gonçalves	R\$ 6.000,00
Fundador 04 Roseli Lorenzi Pinto	R\$ 6.000,00
Fundador 05 Jaqueline de Souza Ferreira	R\$ 6.000,00

3.5. FONTE DE RECURSOS

Para o início das atividades e abertura da empresa, serão utilizados recursos próprios, com a integralização do capital social por parte dos sócios fundadores.

Este capital integralizado será investido em: computador, impressora, notebook, mesa para computador, mesa para reunião com 08 cadeiras, cadeira com apoio de braço, linha telefônica, telefone móvel, ar condicionado, TV smart 50”, radiocomunicadores, máquina de café expresso, purificador de água, micro-ondas 44 litros, geladeira.

3.6. ANÁLISE DE MERCADO

3.6.1. Análise dos Clientes

Por meio de uma pesquisa de mercado realizada com cerca de cem entrevistados, foi identificada a viabilidade da empresa, já que 70% das pessoas utilizariam uma empresa de eventos em uma data importante.

Pode-se identificar também que a faixa etária dos clientes que procuram por assessoria de eventos que é entre 16 e 27 anos, idade em que as pessoas estão se estabelecendo financeiramente e conseqüentemente os meios de pesquisa mais utilizados por eles são sites que tragam referências ao evento que desejam realizar.

Do mesmo modo, foi comprovado que eles utilizariam uma empresa de eventos para auxiliar numa comemoração importante e que o fato de reunir num único espaço toda estrutura para o seu evento, facilitaria a otimizar o tempo, além de ter sido demonstrado o quanto o cliente estaria disposto a pagar pelo serviço oferecido, apesar da existência das particularidades de cada evento, que diz respeito ao perfil do cliente, que poderá ser negociado.

Da mesma forma foi evidenciado que a música ao vivo é um dos atrativos mais apreciados pelos entrevistados, seguido pelo DJ e que os entrevistados acham interessante aliar a sustentabilidade ao evento.

Essa pesquisa realizada também reafirmou que o que o cliente mais valoriza quando busca uma empresa de eventos é o valor e a qualidade dos serviços prestados, e que eles estariam dispostos a indicar os serviços a outras pessoas.

3.6.2. Análise dos Concorrentes

	Qualidade do Produto/Serviço	Preço	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
Concorrente 01 Josi Lino Cerimonial e Organização	Há cinco anos no mercado a Josi Lino Cerimonial e Organização está preparada para oferecer um trabalho de qualidade e cheio de requinte	A partir de R\$ 1500,00	30% na assinatura do contrato e o restante até 10 dias antes do evento. Ou parcelas iguais até o evento.	A empresa está localizada em Marília, São Paulo. Faz o acompanhamento de cerimônia religiosa, civil, no exterior, ao ar livre, simbólica, temática, ecológica, outro	Cerimônia, coordenador de casamento (assessoria no dia do casamento), outros
Concorrente 02 MW Assessoria e Organização de Eventos	A MW Assessoria e Organização de Eventos é uma empresa que apoia o evento e os noivos durante todas suas etapas. A equipe se encarregará dos mínimos detalhes.	A partir de R\$ 650,00	De 20 a 30% de entrada e parcelamento do restante até a data do evento. À vista negocia-se o valor	Atendimento personalizado. Faz o acompanhamento de cerimônia religiosa, civil, ao ar livre, simbólica, temática, ecológica, outro, em	Cerimônia, localização, restauração, decoração, produção do ambiente, convites de casamento, lembranças de casamento, lista de casamento, fotografia e vídeo de casamento, música e animação, aluguel de carros, viagem de lua de mel, material técnico (som, iluminação, audiovisual...), imagem

				Marília São Paulo	dos noivos, maquiagem e cabeleireiro, coordenador de casamento (assessoria no dia do casamento)
Concorrente 03 GI Cerimonialista	Possui mais de 10 de experiência no setor. Prioriza a honestidade entre todos os membros da equipe e fornecedores envolvidos. Experiente em lidar com situações previstas e imprevistas.	A partir de R\$1.500 até R\$15.000	A forma de pagamento é conversada durante o desenvolvimento do contrato de prestação de serviços, sendo ela a melhor opção para o contratante e o contratado. Dinheiro, cartão ou depósito bancário	Está localizada em Tupã, São Paulo. Faz o acompanhamento de cerimônia religiosa, civil, no exterior, ao ar livre, simbólica, temática, ecológica	Cerimônia, decoração, convites de casamento, papelaria, lembranças de casamento, lista de casamento, fotografia e vídeo de casamento, música e animação, aluguel de carros, material técnico (som, iluminação, audiovisual...), maquiagem e cabeleireiro, coordenador de casamento (assessoria no dia do casamento)

Conclusão da Análise dos Concorrentes: Existem variações nos preços de acordo com a necessidade do cliente, com relação aos pacotes e exclusividades que o mesmo escolhe. Ambas com vasta experiência no mercado demonstram ter a qualidade e eficiência na atuação do ramo de eventos. Afirmando assim positivamente, a abertura de um novo empreendimento. Diante das informações coletadas, observamos que a Visare Assessoria e Organização de Eventos trará a Tupã e região algo inovador e de grande competitividade, não apresentados nos concorrentes aqui avaliados.

3.6.3. Análise dos Fornecedores

Ordem	Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização do Fornecedor
1	CELIMO BUFFET	Aluguel de mobiliário, aluguel de pratos e copos, montagem, aluguel do material de iluminação, decoração.	A partir de R\$107,00 adultos e de 0 a 10 anos R\$50,00.	Parcelado, a vista com desconto, porém o pagamento deve ser efetuado integralmente com uma semana de antecedência.	De acordo com a contratação do cliente.	Estr. Vicinal Pioneiro Antonio Lovato - Delta Vile Tupã - SP
2	BUCKFEST, Eventos	Ambiente totalmente climatizado. Espaço moderno, sofisticados, funcional e agradável. E amplo estacionamento. Para locação. mobiliário (520 cadeiras, 10 mesas de vidro, 30 mesas quadradas, 35 redondas e 1 de vidro para bolo)	De R\$1600,00 a R\$4440,00.	Parcelado, a vista com desconto, porém o pagamento deve ser efetuado integralmente com uma semana de antecedência.	De acordo com a contratação do cliente.	Rua Carijós Nº 843 Centro - Tupã – SP Salão de festas Buckfest Eventos Tupã-SP R. Gentil Morábito, Tupã - SP
3	BUFFET MIRIAM MARIA	Oferece ambiente e o serviço de buffet completo.	A partir de R\$98,00	Parcelado, a vista com desconto, porém o pagamento deve ser efetuado integralmente com uma semana de antecedência.	De acordo com a contratação do cliente.	Avenida Tamoios, 1450 - Centro, Tupã-SP

4	ESTUDIO FOTOGRAFIA A	Eterniza com qualidade o momento mais especial da sua vida.	De R\$ 1800,00 a R\$3600.	Parcelado, a vista com desconto, porém o pagamento deve ser efetuado integralmente com uma semana de antecedência.	De acordo com a contratação do cliente.	Rua Caingangs, 313 - Centro, Tupã - SP
5	FRANCOS' BARTENDERS	Serviços de bares completos, para coquetéis, casamentos, formaturas e eventos corporativos.	De R\$1200,00 a R\$1600,00	Parcelado, a vista com desconto, porém o pagamento deve ser efetuado integralmente com uma semana de antecedência.	De acordo com a contratação do cliente.	Rua: Francisco Turra, 145, Vila Santa Terezinha Tupã, São Paulo
6	BUFFET ROSELI MASSEI	Bolos e doces para festas diversas.	Bolos a partir de R\$ 200,00. Doces depende da quantidade.	Parcelado, a vista com desconto, porém o pagamento deve ser efetuado integralmente com uma semana de antecedência.	De acordo com a contratação do cliente.	R. Roger Rodrigues, 237 - Fredyville, Tupã - SP
7	DJ RODRIGO GALVÃO	Estrutura de iluminação, tvs e telão de led.	De R\$1500,00 a R\$4000,00	Parcelado, a vista com desconto, porém o pagamento deve ser efetuado integralmente com uma semana de antecedência.	De acordo com a contratação do cliente.	Avenida Tamoios, 1338 - Centro, Tupã - SP

3.7. PLANO DE MARKETING

3.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

Assessoria no planejamento e organização de eventos sociais e corporativos, objetivando o melhor custo benefício, com a otimização de tempo, qualidade e pontualidade em festas de casamento, bodas, aniversários, convenções, confraternizações, workshops e feiras entre outros. Além disso, será oferecido o “POUPE EVENTO”, que seria uma espécie de poupança para um evento a ser definido no futuro, uma forma segura e eficiente de garantir que seu evento se realize.

3.7.2. Preço

Os preços serão baseados no valor dos concorrentes, de acordo com os pacotes oferecidos:

Tipos de pacotes	Preço médio
Básico	R\$ 800,00
Intermediário	R\$1000,00
Completo	R\$ 1500,00

Opções de pagamento:

- Parcelamento no cartão em até 10x sem juros;
- À vista com 10% de desconto;

Flexibilização, através do oferecimento de pacotes:

- Básicos (somente no dia do evento);
- Intermediário (orientações pré e durante evento);
- Completo (organização, planejamento, custos, estratégias, acompanhamento em todas as fases);
- Poupe evento.

Além da oferta de:

- Sistema de fidelização com bônus de 5% para clientes que contratarem novos eventos em um prazo de 12 meses.

3.7.3. Estratégias Promocionais

- Redes sociais continuamente atualizadas com divulgações e compartilhamentos;
- Criação do site interativo e dinâmico para que todos conheçam os nossos serviços. Nele conterà a divulgação das fotos dos eventos, login com acesso restrito aos contratantes, com lista de confirmação de presença, status de cada etapa do evento;
- E-mail, mais direcionado às pessoas jurídicas, para facilitar fechamentos de contratos, envio de documentos.
- Criação do aplicativo no qual o cliente possa acompanhar o passo a passo do seu evento, além de receber dicas;
- Visitas, a fim de apresentar o serviço a um possível cliente;
- Presencial, abertura de um espaço de atendimento em horário comercial;
- “Amigo Top”: apresentando um amigo que venha a se tornar um cliente, podemos oferecer descontos e condições especiais à ambos;
- Sorteios em redes sociais.

3.7.4. Estrutura de Comercialização

- Visitas constantes
- Redes sociais
- Aplicativo
- Site e e-mail
- Atendimento presencial
- Pós evento (questionário de satisfação)

3.7.5. Localização da Empresa

Endereço da Empresa: Praça da bandeira, s/n	
Bairro: Centro	Cidade/Estado: Tupã - SP
Telefone/Fax: (14) 3404-2526	

Localização central em um ponto nobre da cidade, de fácil acesso, com avenida ampla oferecendo facilidade para estacionar e próximo a vários ateliês de trajes de aluguel, salões de beleza, próximo à igreja e cartório, salão de festas.

3.8. PLANO DE OPERACIONAL

3.8.1. Layout ou Arranjo Físico

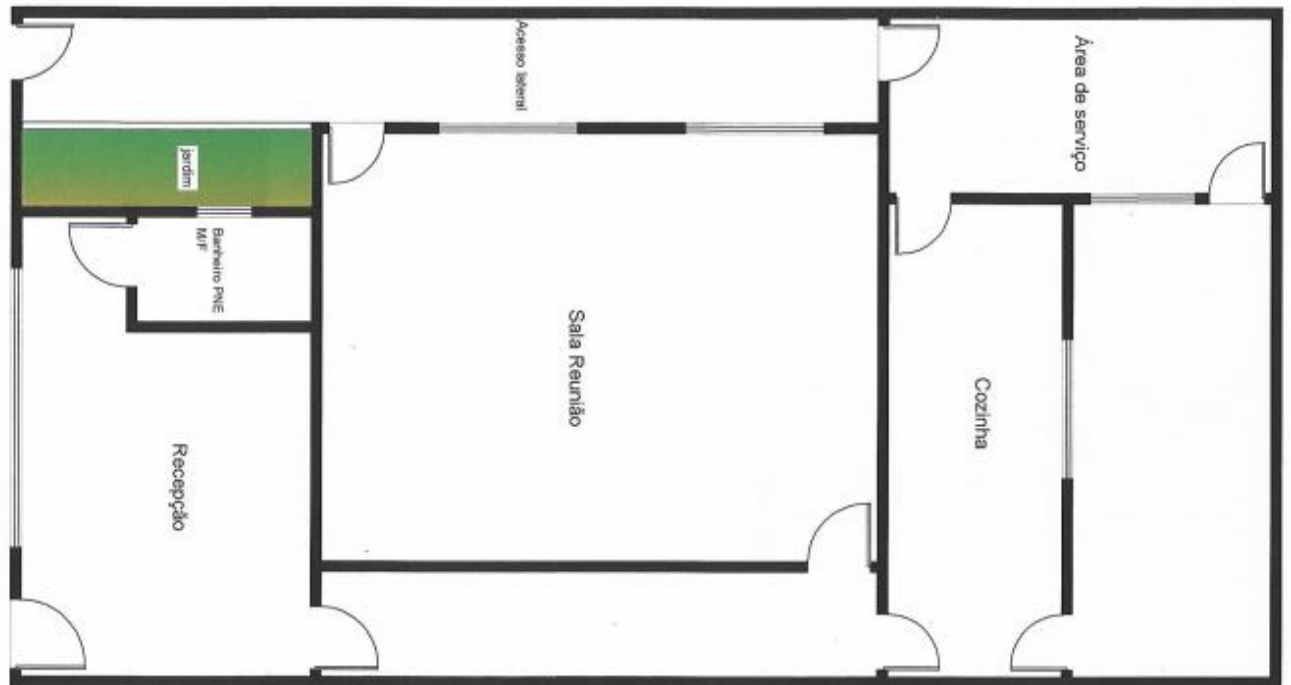


Figura 1 – Layout da empresa

3.8.2. Capacidade Produtiva

É importante estimar a capacidade instalada da empresa, isto é, o quanto pode ser produzido ou quantos clientes podem ser atendidos com a estrutura existente. Com isso, é possível diminuir a ociosidade e o desperdício.

Tipos de pacotes	Valores	Número de eventos realizados	Total por semana
Básico	R\$ 800,00	5	R\$ 4.000,00
intermediário	R\$ 1.000,00	5	R\$ 5.000,00
Completo	R\$ 1.500,00	5	R\$ 7.500,00
Total			R\$ 16.500,00

Esse valor refere-se a um fim de semana, considerando – se que o mês possui quatro semanas e que cada integrante assumirá um evento de cada pacote:

R\$ 16.500,00 X 4 (semanas) = R\$ 66.000,00

Mediante o exposto, a estimativa de faturamento mensal será de R\$ 66.000,00.

3.8.3. Necessidade de Pessoal

Faça a projeção do pessoal necessário para o funcionamento do negócio. Esse item inclui o (s) sócio (s), os familiares (se for o caso) e as pessoas a serem contratadas.

Cargo	Função	Qualificação Necessária
Receptionistas	Recepcionar os convidados.	Ser simpática, ter postura física, ética profissional, ser ágil e educada.
Segurança	Zelar pela segurança dos convidados.	Ser sério, discreto, educado, ágil e ter poder de argumentação.
Equipe de limpeza	Cuidar da reposição e limpeza das toaletes.	Ser discreta, simpática, ser ágil e possuir noções de reposição, higiene e limpeza.
Gerente financeiro e cerimonialista	Gerir os tributos, formar preço de venda, auditoria, controle das contas a pagar, controle das aplicações financeiras, controle dos saldos bancários, administração do fluxo de caixa e análise das demonstrações financeiras.	Ter conhecimento na área, ética profissional, ser ágil, comunicativa.
Auxiliar administrativo e cerimonialista	Responsável por receber e enviar documentos, verificar a entrada e saída de correspondências, recepcionar o público, atender chamadas telefônicas, gerenciar arquivos como documentos, cuidar do mailing da empresa, montar planilhas etc.	Ter conhecimento na área, ética profissional, ser ágil, comunicativa.
Promotora de vendas e cerimonialista.	Responsável por promover e melhorar o desempenho da marca e do serviço a qual representa, encontrar maneiras mais atrativas de oferecer o serviço ao consumidor, <u>contribuindo para a venda do mesmo e</u>	Ter conhecimento na área, ética profissional, ser ágil, comunicativa.

	deixando-o mais próximo da marca que representa.	
Supervisora e cerimonialista	Liderar pessoas e fazer a gestão diária dos processos.	Ter conhecimento na área, ética profissional, ser ágil, comunicativa.

3.9. INVESTIMENTOS

3.9.1. Investimentos

O investimento fixo corresponde a todos os bens que você deve comprar para que seu negócio possa funcionar de maneira apropriada. No quadro a seguir, relacione os equipamentos, máquinas, móveis, utensílios, ferramentas e veículos a serem adquiridos, a quantidade necessária, o valor de cada um e o total a ser desembolsado.

	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1	Computador	01	R\$ 1.869,00	R\$ 1869,00
2	Impressora	01	R\$ 334,71	R\$ 334,71
3	Notebook	02	R\$ 1.390,00	R\$ 2.790,00
4	Mesa para computador	02	R\$ 204,00	R\$ 408,00
5	Mesa reunião 08 c/ cadeiras	01	R\$899,90	R\$ 899,90
6	Cadeira com apoio de braço	02	R\$ 95,00	R\$ 190,00
7	Linha telefônica	01	R\$ 100,00	R\$ 100,00
8	Telefone móvel	01	R\$ 999,00	R\$ 999,00
9	Ar condicionado	02	R\$ 1090,00	R\$2.180,00
10	TV smart 50"	01	R\$ 1.700,00	R\$ 1.700,00
11	Radiocomunicadores	06	R\$100,00	R\$ 300,00
12	Máquina de café expresso	01	R\$ 300,00	R\$ 300,00
13	Purificador de Água	01	R\$ 375,00	R\$ 375,00

14	Micro-ondas 44 litros	01	R\$ 455,00	R\$ 455,00
15	Geladeira	01	R\$ 782,00	R\$ 782,00
16	Uniformes	10	R\$100,00	R\$1000,00
17	Sistema Gerencial	01	R\$1.200,00	R\$1.200,00
18	Arquivo de aço	01	R\$698,00	R\$698,00
	Total de investimentos fixos			R\$ 16.580,61

3.9.2. Capital de giro

O capital de giro é o montante de recursos necessário para o funcionamento normal da empresa, compreendendo a compra de matérias-primas ou mercadorias, financiamento das vendas e o pagamento das despesas.

A – Estimativa do estoque inicial

	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1	Papel sulfite	01	R\$190,00	R\$190,00
2	Toner	02	R\$ 234,00	R\$468,00
3	Material de escritório	01	R\$100,00	R\$100,00
4	Pasta catálogo	20	R\$9,50	R\$190,00
5	Alfinetes para lapela	01	R\$ 4,50	R\$4,50
6	Kit costura	20	R\$ 15,00	R\$300,00
7	Fita de cetim	01	R\$10,50	R\$10,50
	Total de estoques			R\$ 1.263,00

B – Caixa mínimo

1º passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

É a média do prazo de financiamento a clientes, ou seja, do prazo concedido aos clientes para que estes efetuem o pagamento do que compraram.

Prazo médio de vendas	(%)	Número de Dias	Média ponderada em dias
A vista	100%	0	0

2º passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de Dias	Média ponderada em dias
A prazo (1)	100%	30	30

3º passo: Estoques – Cálculo da necessidade média de estoques

É o prazo médio de PERMANÊNCIA da matéria prima ou das mercadorias nos estoques da empresa. Abrange desde a data em que é feito o pedido ao fornecedor até o momento em que os produtos são vendidos. Lembre-se de que um prazo maior de permanência das mercadorias em estoque irá gerar uma necessidade maior de capital de giro.

Foi estimado um prazo médio de permanência em estoque de 30 dias.

4º passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Compreende a diferença entre os recursos da empresa que se encontram fora do seu caixa (contas a receber + estoques) e os recursos de terceiros no caixa da empresa (fornecedores). Se positivo, o resultado indica o número de dias em que o caixa ficará descoberto, se negativo pode apontar que os recursos financeiros originados pelas vendas entram no caixa antes que sejam efetuados os pagamentos.

	Número de dias
Recursos da Empresa fora do seu caixa	
1. Contas a Receber – Prazo médio das vendas	0 dias
2. Estoques – necessidade média de estoque	30 dias
Subtotal 1 (1+2)	30 dias
Recursos de terceiro no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio das compras	30 dias
Subtotal 2	30 dias

Necessidade líquida de capital de giro em dias (Subtotal 1 – subtotal 2)	0 dias
--	---------------

Em nosso exemplo, o prazo de 0 dias significa que a empresa irá necessitar durante esse período de caixa para cobrir seus gastos e financiar clientes.

B – Caixa mínimo: Representa a reserva em dinheiro necessária para que a empresa financie suas operações iniciais.

É obtida ao multiplicarmos a necessidade líquida de capital de giro em dias pelo custo total diário da empresa. (Fazer o cálculo após apurar os custos)

1. Custo fixo mensal	R\$ 11.880,00
2. Custo variável mensal	R\$ 12.540,00
3. Custo total da empresa (1+2)	R\$ 24.420,00
4. Custo total diário (item 3/ 30 dias)	R\$ 814,00
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (quadro anterior)	0
Total de B – Caixa mínimo (item 4x5)	R\$ 0,00

Mediante o demonstrativo acima, não terá a necessidade de caixa mínimo, uma vez que os recebimentos entrarão no caixa antes do evento ser realizado.

Resumo do capital de Giro

Investimentos Financeiros	R\$
A – Estoque Inicial	R\$ 1.263,00
B – Caixa mínimo	R\$ 0,00
Total do capital de giro	R\$ 1.263,00

3.9.3. Investimentos pré-operacionais

INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$
Despesas de legalização	1.500,00
Obras ou reformas	3.000,00
Divulgação	500,00

Cursos e treinamentos	1.000,00
Total	6.000,00

3.9.4. Investimento total (resumo)

Descrição dos Investimentos	Valor R\$	(%)
1. Investimentos Fixos	R\$16.580,61	69,54
2. Capital de Giro	R\$ 1.263,00	5,30
3. Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 6.000,00	25,16
Total (1+2+3)	R\$ 23.843,61	100
FONTES DE RECURSOS		
Descrição dos Investimentos	Valor R\$	(%)
1. Recursos próprios	30.000,00	100
2. Recursos de Terceiros	0,00	0
3. Outros	0,00	0
Total (1+2+3)	30.000,00	100

3.10. PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO

3.10.1. Custo do Serviço

3.10.1.1. Mão de obra

CUSTO DO SERVIÇO			
Plano Básico			
	Quantidade	Valor Unitário	Total
Freelancer	02	R\$100,00	R\$200,00
Alimentação	02	R\$30,00	R\$ 60,00
Transportes	02	R\$ 10,00	R\$ 20,00
Total do Serviço			R\$ 280,00

CUSTO DO SERVIÇO			
Plano Intermediário			
	Quantidade	Valor Unitário	Total
Freelancer	03	R\$100,00	R\$300,00
Alimentação	03	R\$30,00	R\$ 90,00
Transportes	03	R\$ 10,00	R\$ 30,00
Total do Serviço			R\$ 420,00

CUSTO DO SERVIÇO			
Plano Completo			
	Quantidade	Valor Unitário	Total
Freelancer	05	R\$100,00	R\$500,00
Alimentação	05	R\$30,00	R\$ 150,00
Transportes	05	R\$ 10,00	R\$ 50,00
Total do Serviço			R\$ 700,00

3.10.1.2 Cálculo dos Materiais Diretos

Item	Quantidade	Valor unitário	Total
Sulfite	50 folhas	R\$ 0,038	R\$ 1,90
Toner		R\$ 8,00	R\$ 8,00
Pasta catálogo	5	R\$9,50	R\$ 47,50
Alfinetes para lapela	10	R\$ 0,04	R\$ 0,40
Kit costura	1	R\$ 15,00	R\$ 15,00
Fita de cetim	01	R\$ 0,15	R\$ 0,15
Total			R\$ 72,95

3.10.1.3 Custo total do serviço

Esse custo total será somado os custos de mão de obra com os custos de materiais de cada serviço.

Serviço de Assessoria	
Plano Básico	
Itens	Valores
Custo da mão-de-obra	R\$ 280,00
Custo dos materiais diretos	R\$ 72,95
Total do serviço	R\$ 352,95

R\$ 352,95 X 05 eventos realizados = R\$ 1.764,75

R\$ 1.764,75 X 04 semanas = **R\$ 7.059,00** (Total mensal do Plano Básico)

Serviço de Assessoria	
Plano Intermediário	
Itens	Valores
Custo da mão-de-obra	R\$ 420,00
Custo dos materiais diretos	R\$ 72,95
Total do serviço	R\$ 492,95

R\$ 492,95 X 05 eventos realizados = R\$2.464,75

R\$ 2.464,75 X 04 semanas = **R\$ 9.859,00** (Total mensal do Plano Intermediário)

Serviço de Assessoria	
Plano Completo	
Itens	Valores
Custo da mão-de-obra	R\$ 700,00
Custo dos materiais diretos	R\$ 72,95
Total do serviço	R\$ 772,95

R\$772,95 X 05 eventos realizados = R\$ 3.864,75

R\$3.864,75 X 04 semanas = **R\$15.459,00** (Total mensal do Plano Completo)

Rateio para determinação dos custos		
Plano	Valor total mensal do plano	%
Básico	R\$ 7.059,00	21,82
Intermediário	R\$ 9.859,00	30,47
Completo	R\$ 15.459,00	47,71
Total	R\$ 32.337,00	100%

3.10.2. Custo Fixo

CUSTOS FIXOS	
Custos	Valores
Aluguel com IPTU	R\$ 1.500,00
Água	R\$ 150,00
Energia Elétrica	R\$ 250,00
Telefone Fixo Celular e Internet	R\$ 250,00
Honorários Contábeis	R\$550,00
Materiais de Escritório	R\$ 50,00
Manutenção de sistema	R\$ 150,00
Propaganda	R\$ 500,00
Combustível	R\$ 800,00
Despesas Bancárias	R\$ 150,00
Materiais de limpeza	R\$ 50,00
Pró-labore	R\$6.000,00
Total	R\$ 10.400,00

Rateio do Custo Fixo				
Plano	Valor total do plano	%	Quantidade Mensal de Serviço	Custo Fixo Unitário
Básico	R\$ 2.269,28	21,82	20	R\$ 113,46
Intermediário	R\$ 3.168,88	30,47	20	R\$ 158,44
Completo	R\$ 4.961,84	47,71	20	R\$ 248,09
Total	R\$ 10.400,00	100%		

3.10.3. Custo Variável

Considerando que a empresa Visare Assessoria e Organização de Eventos Ltda possui uma Receita Bruta nos 12 meses anteriores ao período de apuração de R\$ 792.000,00 e cuja receita mensal seja de R\$ 66.000,00

- Alíquota nominal da nova tabela: 16%
- Parcela a deduzir: R\$ 35.640,00

Os valores são:

- $R\$792.000,00 \times 16\% = R\$126.720,00$
- Tirando a parcela a deduzir: $R\$126.720,00 - R\$35.640,00 = R\$ 91.080,00$
- Alíquota efetiva $R\$ 91.080,00/792.000,00 = 0,115 \times 100 = 11,5\%$
- Aplicando à Receita de Janeiro = $R\$ 66.000,00 \times 11,5\% = R\$ 7590,00$

DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO	CUSTO TOTAL (R\$)
1. IMPOSTOS			
Simplex	11,5%	R\$ 66.000,00	R\$ 7.590,00
SUBTOTAL 1			R\$ 7.590,00
2. GASTOS COM VENDAS			
Comissões	3	R\$ 66.000,00	R\$ 1.980,00
Taxa de administração do cartão de crédito	4,5	R\$ 66.000,00	R\$ 2.970,00
SUBTOTAL 2			R\$ 4.950,00
TOTAL (1+2)			R\$12.540,00

Rateio do Custo Variável				
Plano	Valor total do plano	%	Quantidade Mensal de Serviço	Custo Fixo Unitário
Básico	R\$ 2.736,23	21,82	20	R\$136,81
Intermediário	R\$ 3.820,94	30,47	20	R\$ 191,04
Completo	R\$ 5.982,83	47,71	20	R\$ 299,14
Total	R\$ 12.540,00	100%		

3.10.4. Apuração do Custo Total Serviço

Custo Total do Serviço				
Plano	Custo Direto	Custo Fixo	Custo Variável	Custo Unitário Total
Básico	R\$ 352,95	R\$ 113,46	R\$ 136,81	R\$ 603,22
Intermediário	R\$ 492,95	R\$ 158,44	R\$ 191,04	R\$ 842,43
Completo	R\$ 772,95	R\$ 248,09	R\$ 299,14	R\$1.320,18
Total				

Custo Total da Empresa			
Plano	Custo Unitário Total	Quantidade Mensal	Custo Total
Básico	R\$ 603,22	20	R\$ 12.064,40
Intermediário	R\$ 842,43	20	R\$ 16.848,60
Completo	R\$ 1.320,18	20	R\$ 26.403,60
Total			R\$ 55.316,60

3.10.5. Preço de venda

Preço de Venda			
Plano	Custo Unitário Total	% de Lucro	Custo Total
Básico	R\$ 603,22	32,62	R\$ 800,00
Intermediário	R\$ 842,43	18,70	R\$ 1.000,00
Completo	R\$ 1.320,18	13,62	R\$ 1.500,00
Total			

Faturamento Total			
Plano	Preço de Venda	Quantidade	Receita Total
Básico	R\$ 800,00	20	R\$ 16.000,00
Intermediário	R\$ 1.000,00	20	R\$ 20.000,00
Completo	R\$ 1.500,00	20	R\$ 30.000,00
Total			R\$ 66.000,00

3.10.6. Demonstrativo de resultados

DESCRIÇÃO	R\$	(%)
Receita total com vendas	66.000,00	100
(-) Custos dos serviços (custo fixo, custo variável, mão-de-obra)	R\$ 55.316,60	83,81
LUCRO DO PERÍODO	R\$ 10.683,40	16,19

3.10.7. Ponto de Equilíbrio

Índice da Margem de Contribuição =

$$\frac{\text{R\$ 66.000,00 (faturamento Total)} - \text{R\$ 22.940,00 (custo variável total)}}{\text{R\$ 66.000,00}}$$

Índice da Margem de Contribuição = $\text{R\$ 43060,00} / \text{66.000,00} = 0,6524$

PE (Ponto de Equilíbrio) = $\frac{\text{R\$ 10.400,00}}{0,6524}$

PE = R\$ 15.941,14

Ou seja, no mês para não ter nem lucro nem prejuízo a empresa Visare Assessoria e Organização de Eventos Ltda precisa vender/faturar R\$ 15.941,14. Acima disso passa a ter lucro.

CÁLCULOS POR ANO

Receita total: $\text{R\$ 66.000,00} \times 12 \text{ (meses)} = \text{R\$ 792.000,00}$

Custo variável total: $\text{R\$ 12.540,00} \times 12 \text{ (meses)} = \text{R\$ 150.480,00}$

Custo fixo total: $\text{R\$ 10.400,00} \times 12 \text{ (meses)} = \text{R\$ 124.800,00}$

Índice da margem = $\frac{\text{R\$ 792.000,00} - \text{R\$ 150.480,00}}{\text{R\$ 792.000,00}} = 0,81$

De contribuição $\text{R\$ 792.000,00}$ $\text{R\$ 792.000,00}$

$$PE = \frac{R\$ 124.800,00}{0,81} = R\$ 154.074,07$$

Isso quer dizer que é necessário que a empresa Visare Assessoria e Organização de Eventos Ltda tenha uma receita total de R\$ 154.074,07 ao ano para cobrir todos os seus custos.

3.11. INDICADORES FINANCEIROS

3.11.1 Lucratividade

É um indicador que mede o lucro líquido em relação às vendas. É um dos principais indicadores econômicos das empresas, pois está relacionado à sua competitividade. Se sua empresa possui uma boa lucratividade, ela apresentará maior capacidade de competir, isso porque poderá realizar mais investimentos em divulgação, na diversificação dos produtos e serviços, na aquisição de novos equipamentos, etc.

$$\text{Lucratividade} = \frac{R\$ 10.683,40}{R\$ 66.000,00} = 0,1618 \times 100 = 16,18\%$$

Isso quer dizer que sob os R\$ 66.000,00 de receita total “sobram” R\$ 10.683,40 na forma de lucro, depois de pagas todas as despesas e impostos, o que indica uma lucratividade de 16,18 % ao mês.

3.11.2. Rentabilidade

É um indicador de atratividade dos negócios, pois mede o retorno do capital investido aos sócios. É obtido sob a forma de percentual por unidade de tempo (mês ou ano). É calculada através da divisão do lucro líquido pelo investimento total. A rentabilidade deve ser comparada com índices praticados no mercado financeiro.

$$\text{Rentabilidade: } \frac{R\$ 10.683,40}{R\$ 23.843,61} = 0,4480 \times 100 = 44,80 \%$$

Isso significa que, a cada MÊS, o empresário recupera 44,80 % do valor investido através dos lucros obtidos no negócio.

3.11.3. Prazo de retorno do investimento

Assim como a rentabilidade, também é um indicador de atratividade. Indica o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu em seu negócio.

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{R\$ } 23.843,61}{\text{R\$ } 10.683,40} = 2,23$$

Isso significa que em 2 meses e 7 dias após o início das atividades da empresa, o empreendedor terá recuperado, sob a forma de lucro, tudo o que gastou com a montagem do negócio, ou seja em menos de 3 meses, o investimento será recuperado,

3.12. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Análise SWOT do Plano de Negócio Descritivo desenvolvido.

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos Fortes	Forças Equipe focada e comprometida; Mão-de-obra qualificada; Qualidade no atendimento; Assessoria em todas as etapas; Plano de marketing.	Oportunidades Oscilação da economia. Estatística do mercado de eventos registra aumento de 25%.
Pontos Fracos	Fraquezas Dificuldades financeiras para manter-se no mercado; Altos custos de manutenção; Tecnologia desatualizada; Rotatividade de pessoal.	Ameaças Entrada de novos concorrentes; Novas tecnologias; Forças da natureza (clima), fatalidades, mudanças no espaço físico.

Conclusão da Análise SWOT: Com a análise SWOT foi concluído que: além de oferecer o serviço convencional de assessoria de eventos com pacotes que atendam cada perfil de cliente, será oferecido locais com dois tipos de ambiente para garantir que tudo ocorrerá bem independente das condições climáticas, bem como treinamento constante da equipe de trabalho e incentivo aos colaboradores através de bonificações. Visando priorizar a inovação, também será ofertado um aplicativo e site onde os clientes possam interagir e acompanhar cada etapa do seu evento, além da ampla divulgação nos meios de comunicação mais utilizados pelos potenciais clientes. No que diz respeito ao âmbito financeiro, será feito uso de recursos próprios, bem como financiamento em bancos, e, através de preços competitivos, diferencial nos serviços e parceria com fornecedores qualificados será ampliado o faturamento da empresa. O método que será utilizado a fim de obter plena certeza de que todos os objetivos serão alcançados é a pesquisa de satisfação, que viabilizará o processo de melhoria contínua.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Atualmente, o mercado de eventos está em ascensão e com isso a procura por uma assessoria qualificada também aumenta. O investimento neste ramo é primordial para algumas corporações e também para a realização pessoal, por isso é importante ter uma equipe que possa planejar e organizar tudo de acordo com a preferência do cliente, e que, demonstre possuir uma visão de como melhorar as escolhas de cada um, visando a otimização do tempo e a plena satisfação com os serviços oferecidos pela assessoria, que conta com os melhores e mais conceituados fornecedores do mercado e com custos acessíveis.

Por meio de uma pesquisa feita com cerca de 100 entrevistados, concluiu-se que há viabilidade da empresa e que uma ampla faixa etária utilizaria e indicaria os serviços prestados. Além disso, os valores se adequam ao perfil de cada um, através de pacotes exclusivos e personalizados, com uma equipe pronta para atender os objetivos de cada cliente, fazendo com que seu sonho se realize de uma forma natural e tranquila.

Ao final de cada evento será aplicado um questionário de satisfação a fim de proporcionar uma melhoria contínua.

No plano financeiro realizado foi observado que apesar dos custos com investimentos, custo de manutenção da empresa e gastos extras, ainda sim a empresa é viável e lucrativa, sendo assim, um investimento rentável entre os sócios.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

FERNANDES, Cristina. **Cerimonial**: enquadramento do termo e do conceito. 2016. Disponível em: <<http://cristinafernandes.com/2016/06/cerimonial-enquadramento-do-termo-e-do-conceito/>>. Acesso em: 04 jun. 2018.

FORTES, José Carlos. **A prestação de serviços**. 2005. Disponível em: <<http://www.fortesadvogados.com.br/artigos.view.php?id=533>>. Acesso em: 04 jun. 2018.

FREIBERGER, Zélia. **Organização de eventos**. 2009. Disponível em: <http://proedu.ifce.edu.br/bitstream/handle/123456789/753/3a_disciplina_-_Organizacao_de_Eventos.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 28 maio 2018.

GOIN, Amanda; LOVIZON, Elaídes. **Organização de Eventos**: Diferencial do Secretariado. 2010. Disponível em: <<http://seer.upf.br/index.php/ser/article/view/1792/1195>>. Acesso em: 04 jun. 2018.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia do trabalho científico: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicação e trabalhos científicos**. 4. ed. – São Paulo: Atlas, 1992.

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratado de Metodologia Científica**: projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses. 2ª ed. São Paulo: Pioneira, 1999.

RIZZO, Leônia. **O papel da Assessoria de Casamento**: Confira quais são os papéis de uma assessoria de casamento. 2016. Disponível em: <<https://revista.icasai.com.br/o-papel-da-assessoria-de-casamento/>>. Acesso em: 04 jun. 2018.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL

SOCIEDADE LIMITADA

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DA EMPRESA

VISARE ASSESSORIA E ORGANIZAÇÃO DE EVENTOS LTDA - ME

1. **Carolina Luiz Camillo Relke**, brasileira, natural da cidade de Pompeia estado de São Paulo, casada, regime parcial de bens, empresária, portadora do CPF N°452.854.123-31, RG N° 25.124.452-4, expedido pela SSP-SP, residente domiciliada na rua Manoel Patrício, 481, na cidade de Quintana/SP.

Hellen Caroline Serra Gonçalves, brasileira, natural da cidade de São Paulo estado de São Paulo, casada, regime parcial de bens, empresária, portadora do CPF N°361.274.589-41, RG N° 36.965.021-7, expedido pela SSP/SP, residente domiciliada na rua Pompeia N°100, vila Industria, na cidade de Tupã/SP.

Jaqueline de Souza Ferreira, brasileira, natural da cidade de Bastos do estado de São Paulo, solteira, empresária, portadora do CPF N° 471.264.576-28, RG N° 53.965.236-9, expedido pela SSP-SP, residente domiciliada na rua Alameda Vereador Hirayuki Kobayashi N° 414, parque das nações, na cidade de Bastos /SP.

Lucimara Aparecida Bonfim de Oliveira, brasileira, natural da cidade de Tupã, estado de São Paulo, casada, regime parcial de bens, empresária, portadora do CPF N°578.231.104-56, RG N° 85.236.941-5, expedido pela SSP/SP, residente domiciliada na rua Nhambiquaras N° 400, Jardim América, na cidade de Tupã/SP.

Roseli Lorenzi Pinto, brasileira, natural da cidade de Ivinhema estado de Mato Grosso do Sul, casada, regime parcial de bens, empresária, portadora do CPF N°956.132.961-51, RG N° 23.926.571-3, expedido pela SSP/SP, residente domiciliada na rua Lucélia N°730, vila Industria, na cidade de Tupã/SP.

Constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial VISARE ASSESSORIA E ORGANIZAÇÃO DE EVENTOS LTDA e terá sede e domicílio na Praça da Bandeira N°200, Centro de Tupã, Estado de São Paulo, CEP 17600-380

2ª O capital social será R\$ 30.000,00 (Trinta mil reais) dividido em 30.000 quotas de valor nominal R\$1,00 (um real), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

SOCIOS	N° de quotas	Valor total
Carolina Luiz Camillo Relke	6.000 (seis mil) quotas	R\$6.000,00 (seis mil reais)
Hellen Caroline Serra Gonçalves	6.000 (seis mil) quotas	R\$6.000,00 (seis mil reais)
Jaqueline de Souza Ferreira	6.000 (seis mil) quotas	R\$6.000,00 (seis mil reais)
Lucimara Aparecida Bonfim de Oliveira	6.000 (seis mil) quotas	R\$6.000,00 (seis mil reais)
Roseli Lorenzi Pinto	6.000 (seis mil) quotas	R\$6.000,00 (seis mil reais)

3ª O objeto será Assessoria em cerimonial onde será feito o auxílio na organização e assessoria do evento em geral desde as primeiras decisões como escolhas de cardápio, decoração, som e iluminação, local, lembrancinhas e mapeamento da mesa de convidados, até o pós evento.

4ª O prazo de duração da sociedade é indeterminado, sendo que serão iniciadas suas atividades a partir da data do registro deste contrato social na Junta Comercial do Estado – JUCESP.

5ª As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do outro sócio, a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda, formalizando, se realizada a cessão delas, a alteração contratual pertinente.

6ª A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

7ª A administração da sociedade caberá a todos os sócios, em conjunto ou separadamente com os poderes e atribuições de realizarem todas as operações para a consecução de seu objeto social, representando a sociedade ativa e passivamente , judicial e extrajudicial autorizado o uso do nome empresarial, vedado, no entanto, em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do outro sócio.

8ª Ao término de cada exercício social, em 31 de dezembro, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apurados.

9ª Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão administrador (es) quando for o caso.

10ª A sociedade poderá a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual assinada por todos os sócios.

11ª Os sócios poderão, de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de “pro labore”, observadas as disposições regulamentares pertinentes.

12ª Falecendo ou interdito qualquer sócio, a sociedade continuará suas atividades com os herdeiros, sucessores e o incapaz. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes ou do (s) sócio(s) remanescente(s), o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado.

Parágrafo único - O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio.

13ª O(s) Administrador(es) declara(m), sob as penas da lei, de que não está (ão) impedidos de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar(em) sob os efeitos dela, a pena que vede,

ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

14ª Fica eleito o foro de Tupã/SP para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em 02(duas) vias.

Tupã, 01 de outubro de 2018.

Carolina Luiz Camillo Relke

Hellen Caroline Serra Gonçalves

Jaqueline de Souza Ferreira

Lucimara Aparecida Bonfim de Oliveira

Roseli Lorenzi Pinto

TESTEMUNHAS:

Luiza Venet Souza

Leticia Almeida Paskascule

**APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ALUNOS DA ETEC
PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**

1. Qual sua faixa etária?

- 16 - 21 Anos
- 22 - 27 Anos
- 28 - 33 Anos
- 34 - 39 Anos
- 40 Acima

2. Onde você pesquisa sobre produtos e serviços?

- Sites
- Facebook
- Instagram
- Outros

3. Você utilizaria uma empresa especializada em organização de festas e eventos para te auxiliar em uma comemoração importante?

- Sim
- Não
- Talvez

4. Em qual evento você utilizaria a empresa de organização de festas e eventos?

- Festa De Casamento
- Festa De 15 Anos
- Bodas De Prata/ Ouro
- Eventos Comerciais Ou Corporativos (Feiras, Confraternizações)
- Outros

5. Você acha que facilitaria ter um local ou empresa que reúna num único espaço toda estrutura necessária para seu evento?

- Sim
- Não
- Talvez

6. Que tipo de entretenimento você apreciaria no seu evento?

- Música Ao Vivo
- DJ
- Outros

7. Qual valor você estaria disposto a investir num serviço de assessoria e cerimonial?

- R\$650,00 - R\$1.400,00
- R\$1.500,00 - R\$2.400,00
- R\$2.500,00 - R\$4.400,00

8. Você acha interessante aliar a sustentabilidade ao seu evento?

- Sim
- Não

() Talvez

9. O que poderia torná-lo mais propenso a utilizar o nosso serviço?

() Qualidade

() Custo Benefício

() Otimização De Tempo

() Outros

10. Se este serviço estivesse disponível hoje no mercado você recomendaria para um amigo ou conhecido?

() Sim

() Não

() Talvez

APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS

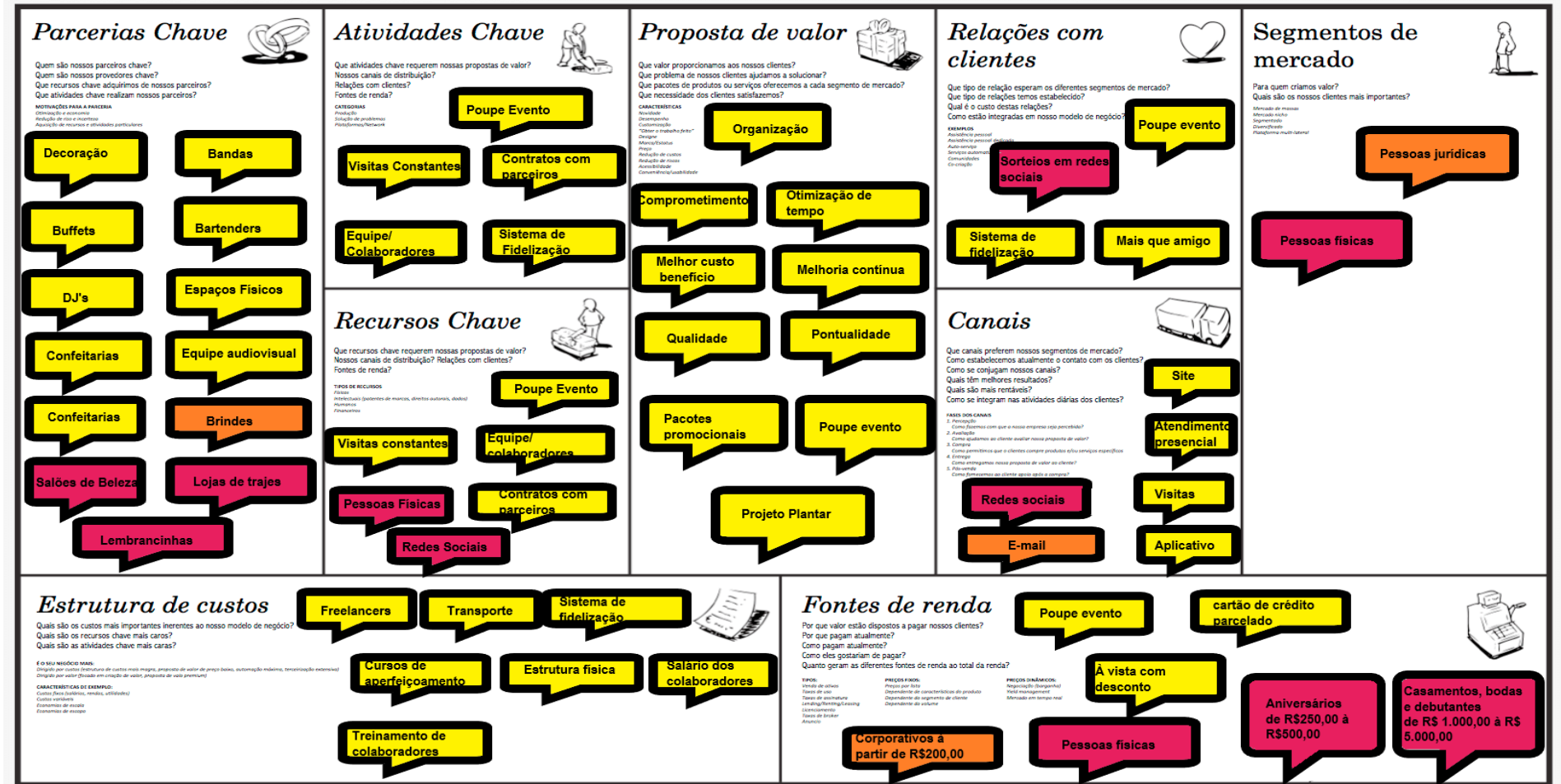


Figura 2 – Quadro de Modelagem de Negócio - Canvas