

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA**

**Etec Prof. ALCÍDIO DE SOUZA PRADO**

**Habilitação Profissional de Técnico em Administração**

**Beatriz Aparecida Silva Roberto**

**Paulo Vitor da Silva Inocêncio**

**Rafaela Marluci Carmanhan**

**Taciane Beatriz Malheiro Prates**

**PLANO DE NEGÓCIO: PONTO GREGO**

**Orlândia (SP)**

**2021**

**Beatriz Aparecida Silva Roberto**

**Paulo Vitor da Silva Inocêncio**

**Rafaela Marluci Carmanhan**

**Taciane Beatriz Malheiro Prates**

## **PLANO DE NEGÓCIO: PONTO GREGO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Técnico em Administração da ETEC Prof. Alcídio de Souza Prado como requisito final para obtenção do título de Técnico em Administração.

**Orlândia (SP)**

**2021**

## ADMINISTRAÇÃO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da ETEC Prof. Alcídio de Souza Prado, descentralizada na cidade de Morro Agudo, SP, na EM Profª Maria Amália Volpon de Figueiredo, como requisito final para obtenção do título de Técnico em Administração.

Comissão Examinadora:

---

Coordenadora: LENISE ALCÂNTARA

---

Profº. MARCELO AUGUSTO MIRA PUGIM

Orlândia (SP), 10 de Dezembro de 2021.

*Com gratidão, dedicamos este trabalho primeiramente a Deus, que nos sustentou durante todo curso neste momento tão delicado de pandemia. Aos nossos familiares, especialmente nossos pais. Agradecemos nossos professores, Maria Julia Silva Guarnieri Mauricio, Marcos F. Jorge que não mediram esforços para nos auxiliar, em especial nosso orientador, Marcelo Augusto Mira Pugim, como também a Coordenadora Lenise Alcântara. A nós mesmos, que juntos nos esforçamos e incentivamos uns aos outros para concluir o curso.*

*Faça o teu melhor, na condição que você tem,  
enquanto você não tem condições melhores, para  
fazer melhor ainda!*

Mario Sergio Cortella

## RESUMO

No momento da transição de uma ideia inicial para a concretização de um empreendimento, é necessário que seja feito um estudo das condições e fatores ideais para a viabilização do projeto, sendo assim devem ser realizadas algumas etapas. Inicialmente serão apresentados os cálculos da viabilidade econômica, para abertura e sustentação do negócio. Em um segundo momento foi realizada uma pesquisa para definir o mercado consumidor e seu público-alvo, levando em consideração alguns aspectos como, a facilidade de recebimento de matéria-prima, a movimentação de pessoas e a facilidade de acesso ao ambiente. Em seguida a escolha do local de instalação, definindo o arranjo físico do ambiente para melhor circulação de funcionários e clientes. O objetivo deste Plano de Negócio é construir uma lanchonete a qual apresenta uma das gastronomias grega, que é o churrasco grego, que se diferencia dos demais, por apresentar outros tipos de especiarias e preparação. Com base nos estudos e pesquisas de campo, foi possível observar uma grande oportunidade de mercado na cidade, já que não há nenhum empreendimento que ofereça mesma proposta. Com isso, acreditamos que o local irá proporcionar grandes experiências às famílias, e será um ponto conhecido de encontro para reunião de amigos, e para aqueles que gostam de praticidade e harmonia.

## **ABSTRACT**

At the time of transition from an initial idea to the realization of a project, it is necessary to carry out a study of the ideal conditions and factors for the feasibility of the project, thus, some steps must be carried out. Initially, economic feasibility calculations will be presented for opening and sustaining the business. Secondly, a survey was carried out to define the consumer market and its target audience, taking into account some aspects such as the ease of receiving raw materials, the movement of people and the ease of access to the environment. Afterwards, the choice of the installation location, defining the physical arrangement of the environment for better circulation of employees and customers. The objective of this business plan is to build a snack bar which features one of the Greek cuisines, which is the Greek barbecue, which differs from the others by offering other types of spices and preparation. Based on studies and field research, it was possible to observe a great market opportunity in the city, since there is no development that offers the same proposal. With that, we believe that the place will provide great experiences for families, and will be a well-known meeting point for meeting friends, and for those who like practicality and harmony.

## Sumário

<b>1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b> .....	<b>09</b>
1.1. Localização.....	09
1.2. Regime Tributário .....	09
1.3. Composição Acionária.....	11
<b>2. ASPECTOS ESTRATÉGICOS</b> .....	<b>12</b>
2.1. Negócio .....	12
2.2. Missão, Visão e Valores .....	12
2.3. Aspectos econômicos que favorecem o negócio.....	13
2.4. Aspectos e Preocupações Ambientais .....	13
2.5. Concorrentes .....	14
2.6. Diferencial Competitivo.....	15
2.7. Fornecedores de Materiais e Matérias Primas .....	15
2.8. Clientes – Público Alvo .....	17
2.9. Análise de ambiente interno da empresa .....	17
2.10. Análise SWOT (FOFA) .....	18
<b>3. PRODUTOS E SERVIÇOS</b> .....	<b>19</b>
3.1. Descrição dos Produtos.....	19
3.2. Descrição dos Serviços .....	22
3.3. Matéria-prima utilizada no processo de produção .....	22
3.4. Tecnologia envolvida no processo de produção.....	23
3.5. Benefícios propiciados do produto/serviço para os clientes da empresa	24
3.6. Logística de distribuição dos produtos e serviços .....	24
<b>4. PLANO DE MARKETING</b> .....	<b>25</b>
4.1. Estratégias para que se atinja o mercado e público definido.....	25
4.2. Praça – Preço – Promoção – Produto – Pessoas (5 P's) .....	25
<b>5. OPERAÇÕES</b> .....	<b>27</b>
5.1. Fluxo de Operações .....	27
5.2. Instalações .....	28
5.3. Políticas de R.H. e Gestão de Pessoas da empresa .....	29
<b>6. PLANO FINANCEIRO</b> .....	<b>33</b>
6.1. Planilha Orçamentária .....	34
6.2. Demonstrativo dos Resultados.....	35
6.3. Taxa de retorno financeiro e contábil.....	36
<b>7. BIBLIOGRAFIA</b> .....	<b>37</b>



empresa obteve durante o ano e a receita que obteve durante o mês respectivamente.

<b>CÁLCULO SIMPLES NACIONAL – 1º TRIMESTRE</b>			
	<b>Janeiro</b>	<b>Fevereiro</b>	<b>Março</b>
Receita bruta acumulada	R\$ -	R\$ 569.435,52	R\$ 569.435,52
Receita bruta mensal	R\$ -	R\$ 35.000,00	R\$ 37.000,00
Faixa	0	3º	3º
Alíquota	0,00%	9,50%	9,50%
Parcela de desconto	R\$ -	R\$ 13.860,00	R\$ 13.860,00
Receita acumulada x Alíquota	R\$ -	R\$ 54.096,37	R\$ 54.096,37
Valor apurado anterior – valor a deduzir	R\$ -	R\$ 40.236,37	R\$ 40.236,37
Valor anterior/Receita acumulada	0,00%	0,00%	0,00%
Valor a pagar	R\$ -	R\$ 2.473,10	R\$ 2.614,42

<b>CÁLCULO SIMPLES NACIONAL – 2º TRIMESTRE</b>			
	<b>Abril</b>	<b>Maió</b>	<b>Junho</b>
Receita bruta acumulada	R\$ 569.435,52	R\$ 569.435,52	R\$ 569.435,52
Receita bruta mensal	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 44.000,00
Faixa	3º	3º	3º
Alíquota	9,50%	9,50%	9,50%
Parcela de desconto	R\$ 13.860,00	R\$ 13.860,00	R\$ 13.860,00
Receita acumulada x Alíquota	R\$ 54.096,37	R\$ 54.096,37	R\$ 54.096,37
Valor apurado anterior – valor a deduzir	R\$ 40.236,37	R\$ 40.236,37	R\$ 40.236,37
Valor anterior/Receita acumulada	7,07%	7,07%	7,07%
Valor a pagar	R\$ 2.826,40	R\$ 2.826,40	R\$ 3.109,04

<b>CÁLCULO SIMPLES NACIONAL – 3º TRIMESTRE</b>			
	<b>Julho</b>	<b>Agosto</b>	<b>Setembro</b>
Receita bruta acumulada	R\$ 569.435,52	R\$ 569.435,52	R\$ 569.435,52
Receita bruta mensal	R\$ 48.400,00	R\$ 53.240,00	R\$ 58.564,00
Faixa	3º	3º	3º
Alíquota	9,50%	9,50%	9,50%
Parcela de desconto	R\$ 13.860,00	R\$ 13.860,00	R\$ 13.860,00
Receita acumulada x Alíquota	R\$ 54.096,37	R\$ 54.096,37	R\$ 54.096,37
Valor apurado anterior – valor a deduzir	R\$ 40.236,37	R\$ 40.236,37	R\$ 40.236,37
Valor anterior/Receita acumulada	7,07%	7,07%	7,07%
Valor a pagar	R\$ 3.419,95	R\$ 3.761,94	R\$ 4.138,14

<b>CÁLCULO SIMPLES NACIONAL – 4º TRIMESTRE</b>			
	<b>Outubro</b>	<b>Novembro</b>	<b>Dezembro</b>
Receita bruta acumulada	R\$ 569.435,52	R\$ 569.435,52	R\$ 569.435,52
Receita bruta mensal	R\$ 64.420,40	R\$ 70.862,44	R\$ 77.948,68
Faixa	3º	3º	3º
Alíquota	9,50%	9,50%	9,50%
Parcela de desconto	R\$ 13.860,00	R\$ 13.860,00	R\$ 13.860,00
Receita acumulada x Alíquota	R\$ 54.096,37	R\$ 54.096,37	R\$ 54.096,37
Valor apurado anterior – valor a deduzir	R\$ 40.236,37	R\$ 40.236,37	R\$ 40.236,37
Valor anterior/Receita acumulada	7,07%	7,07%	7,07%
Valor a pagar	R\$ 4.551,95	R\$ 5.007,15	R\$ 5.507,86

### **1.3. Composição Acionária**

Para a empresa começar suas atividades, será necessário um capital inicial de aproximadamente R\$ 75.000,00 (setenta e cinco mil reais) e esse capital será obtido por recursos próprios através dos sócios, sendo eles: Beatriz Aparecida Silva Roberto, Paulo Vitor da Silva Inocêncio, Rafaela Marluci Carmanhan, e Taciane Beatriz Malheiro Prates, para cobrir as despesas iniciais.

Os recursos obtidos através dos sócios serão em espécie para que a divisão de cotas fique mais compreensível e igualitária.

<b>Quadro Acionário</b>		
<b>Sócios</b>	<b>Valor</b>	<b>Cota</b>
Beatriz Aparecida Silva Roberto	R\$ 15.000,00	15.000 cotas de R\$ 1,00
Paulo Vitor da Silva Inocêncio	R\$ 15.000,00	15.000 cotas de R\$ 1,00
Rafaela Marluci Carmanhan	R\$ 15.000,00	15.000 cotas de R\$ 1,00
Roberta Esteves de Camargo	R\$ 15.000,00	15.000 cotas de R\$ 1,00
Taciane Beatriz Malheiro Prates	R\$ 15.000,00	15.000 cotas de R\$ 1,00
Total	R\$ 75.000,00	

## **2. ASPECTOS ESTRATÉGICOS**

### **2.1. Negócio**

O plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados.

Elaborar um plano de negócio possibilita que o empreendedor consiga olhar e entender a empresa como um todo, além de auxiliar na definição dos objetivos a serem alcançados a curto, médio e longo prazo.

Este Plano de Negócio busca apresentar a fundação da empresa Ponto Grego que surgiu com a ideia de trazer algo inovador para a cidade, ou seja, o churrasco grego, que por sua vez, apesar do nome estar relacionado com a Grécia, é de origem turca.

Esta modalidade de churrasco se apresenta em forma de lanchonete com ponto fixo, e neste ponto fixo, será utilizada a Pracinha “Família Junqueira” onde será colocada uma tenda para alocar mesas e cadeiras para atendimento e consumo no local. Além disso, também terá atendimento no formato delivery e drive thru.

O churrasco grego tem como característica principal o preparo em um espeto único, dentro de uma máquina específica ligada à energia elétrica, aonde os espetos são colocados com porções de carne cortadas em cubinhos ou fatias. Também conhecido como “kebab”, o churrasco grego consiste em um sanduiche onde as carnes são retiradas do espeto e servidas especialmente em pão de batata ou francês. O modo tradicional de preparo é intercalar a carne com rodela de cebola, pimentão, cenoura e/ou outros legumes e especiarias que complementam o sabor, deixando-o ainda mais apetitoso.

### **2.2. Missão, Visão e Valores**

#### Missão

Oferecer espetinhos de churrasco diferenciados a quem busque novidades quanto a churrascos práticos, rápidos e saborosos em versões grega e tradicional.

#### Visão

Ser referência na cidade e região no quesito qualidade, agilidade e sabor de espetinhos de churrascos diferenciados.

### Valores

Ética;  
Comprometimento;  
Respeito pelo meio ambiente;  
Respeito mútuo;  
Empatia;  
Comunicação assertiva;  
Valorização do ser humano;  
Alegria ao servir.

### **2.3. Aspectos econômicos que favorecem o negócio**

A cidade em que a empresa está localizada é uma cidade favorável para esse tipo de negócio, tanto por ser oferecido um produto de qualidade e com um bom preço, há também um fluxo de pessoas que vem trabalhar, o comércio da cidade, os jovens, terá uma grande saída, como o Ponto Grego será novidade até mesmo na região, pretende-se atrair as pessoas de cidades vizinhas (Orlândia, São Joaquim da Barra, Sales Oliveira, etc.).

### **2.4. Aspectos e Preocupações Ambientais**

Além da novidade em churrasco grego, a empresa também se destaca por ser a pioneira no município em empenhar-se ao marketing verde, também conhecido como marketing ambiental e eco marketing.

A ideia consiste em uma estratégia de desenvolvimento que visa não somente a comunicação de uma imagem de consciência como também colocar em prática ações de responsabilidade ambiental a fim de trabalhar com produtos que preservem o meio ambiente. Para tanto, a empresa e suas ações devem ser ecologicamente corretas, economicamente viáveis, socialmente justas e culturalmente aceitas. Além disso, a empresa deve pensar em reduzir, reutilizar e reciclar.

Nossas ações contribuintes para o marketing verde são:

- *Gestão de resíduos*: Conjunto de lixeiras de coleta seletiva, na qual, pretende-se que grande parte dos resíduos sejam descartados corretamente. De acordo com o CONAMA (Conselho Nacional do Meio Ambiente) que estabelece um código de

cores para diferentes tipos de resíduos. Diante disso, o estabelecimento contará com as seguintes lixeiras:

- ✓ Azul: para descarte de papel e papelões;
- ✓ Verde: para descarte de vidro;
- ✓ Vermelho: para descarte de plásticos;
- ✓ Marrom: resíduos orgânicos;
- ✓ Cinza: materiais não recicláveis.

- *Embalagens recicláveis*: Embalagens térmicas que além de manter o espetinho quente por mais tempo, são 100% recicláveis;

- *Espetos de aço inox*: Trata-se de um investimento para a empresa que tem sua fabricação em um material resistente, além de ser altamente durável mantendo-se intacto por um longo tempo, ou seja, minimiza a compra dessa mercadoria que gera economia para a empresa;

- *Espeto de bambu*: Cooperar com o meio ambiente sendo 100% biodegradável (sua decomposição é mais rápida que os tradicionais). Serão destinados somente para entregas e a cada 20 espetos devolvidos o cliente ganhará um espeto da “Promoção do Dia.”. Para tal ação, os espetos serão personalizados com o slogan da empresa para que não haja possíveis fraudes;

- *Horta compartilhada*: Plantio e cultivo de vegetais e temperos frescos e sem agrotóxicos, além de ser 60% utilizada no estabelecimento e 40% para doação à comunidade e entidades da cidade.

## **2.5. Concorrentes**

Na cidade de Morro Agudo, existem vários estabelecimentos com a venda de espetos tradicionais, com pontos fixos para atendimento e consumo do cliente e volantes em determinados pontos. Desconhece-se concorrentes diretos de churrasquinho grego na cidade e região.

Como concorrentes de espetos tradicionais, reconhece-se os seguintes estabelecimentos:

- *Espetinho do Gabriel*: localizado na Rua Demerval Garcia de Castro, nº 104 (com Avenida Mariana de Almeida Castro), na qual oferece apenas espetos tradicionais, jantinha (arroz, farofa, vinagrete e um espeto), bebidas e drinks para um

público mais jovem em busca de happy hour, além de oferecimento de shows ao vivo (antes da pandemia);

- Bar e Espetinho Parada Obrigatória: localizado na rua José Bonifácio, nº 135. Estabelecimento frequentado tanto por grupo de amigos quanto por famílias que buscam um ambiente mais tranquilo, são oferecidos espetos tradicionais, bem como porções e bebidas diversas;

- Espaço Gourmet: localizado na Avenida Lourenço Bueno de Camargo Filho, nº 66, oferecimento de chopp, drinks, porções, jantinha e espetos tradicionais, ambiente voltado para o happy hour.

## **2.6. Diferencial Competitivo**

Como diferencial competitivo, o Ponto Grego, oferece as duas modalidades do churrasco grego, ou seja, no pão, na qual o cliente tem duas opções a escolher como também no espeto, na qual o cliente escolherá a carne os acompanhamentos que serão intercalados.

Além disso, o Ponto Grego é o único estabelecimento com essa modalidade em Morro Agudo e região.

## **2.7. Fornecedores de Materiais e Matérias Primas**

A escolha de bons fornecedores de materiais e matérias primas contribui para o processo contínuo da empresa, pois por meio desse relacionamento de compra e venda será possível manter a qualidade na escolha das melhores carnes, pães, legumes, demais alimentos, produtos e materiais diversos.

Dado posto, o Ponto Grego contará com fornecedores locais – supermercados, lojas de artigos de festas, entre outros – para as compras corriqueiras. Além disso, também serão fornecedores do estabelecimento:

- **AMBEV:**

As bebidas do estabelecimento, entre as quais, cervejas, refrigerantes, energéticos, sucos serão oferecidas pela Ambev.

**Endereço:** Via Anhanguera, 305 + 950, Parque dos Lagos – Ribeirão Preto/SP.

- **ASSAÍ ATACADISTA:**

Atacadista que fornecerá produtos em grande remessa, como: produtos de limpeza, plásticos em geral, água, etc.

**Endereço:** Avenida Treze de Maio, 92, Jardim Paulistano – Ribeirão Preto/SP.

- **CASA DE CARNES CARIJÓ:**

Açougue que fornecerá as carnes do estabelecimento.

**Endereço:** Rua Maria Liporine Meireles, 1079 – Morro Agudo/SP.

- **PADARIA DOCE SABOR:**

Padaria que fornecerá os pães ao Ponto Grego.

**Endereço:** Rua Inácio Franco, 2054 – Morro Agudo/SP.

- **VAREJÃO CASTRO ALVES:**

Fornecimento de legumes e frutas.

**Endereço:** Rua Castro Alves, 430 – Morro Agudo/SP.

- **POLIGRILL:**

Empresa que possui uma gama de aparelhos que suprem as necessidades de um bom churrasco, por isso, fornecerá ao Ponto Grego, churrasqueiras, grill, espetos de aço inox, entre outros equipamentos necessários.

**Endereço:** Via Luis Vargas, 2320 – Gleba Beatriz – Limeira/SP.

- **MULTICAIXAS:**

Empresa que fornecerá as embalagens térmicas.

**Endereço:** Avenida Brasil, 188 – Guanabara – Campinas/SP.

## **2.8. Clientes – Público-Alvo**

O público alvo é um grupo de consumidores que a empresa identifica com característica em comum, ao qual são direcionadas as suas estratégias e campanhas. Depois de identificar os segmentos, a empresa seleciona aqueles em que deve mirar, a fim de alcançar pessoas que tenham mais afinidade com a marca e mais chances de virarem clientes.

O público alvo do Ponto Grego são pessoas físicas, de todos os tipos de personas que desejam uma alimentação rápida e saborosa, famílias que estão passeando no centro da cidade e buscam algo barato e nutritivo, jovens que buscam um ambiente descontraído, bem iluminado e fresco.

## **2.9. Análise de ambiente interno da empresa**

O espaço físico onde se localizará o Ponto Grego, será mantido higienizado e organizado sempre que possível, a fim de estar em situação regular com a vigilância sanitária, corpo de bombeiros e outros órgãos de vigilância. Além disso, a empresa possui autorização dos órgãos públicos citados acima para utilização da praça pública e em contrapartida incube-se de manter o local limpo, plantas regadas, arvores podadas, bancos pintados e também a melhoria do espaço, através da manutenção, recolhimento do lixo das lixeiras, etc.

Sobre os colaboradores, entendemos que a motivação organizacional é uma ferramenta de estímulo que garante a satisfação dos funcionários bem como o sucesso da empresa, diante disso, eles passarão por treinamentos e qualificações necessárias para garantir um ótimo serviço seja na produção do churrasco grego ou no atendimento oferecidos que deverá ser respeitoso. Também deverá haver respeito e comprometimento entre os colaboradores, para que a empresa tenha um ambiente amigável.

## 2.10. Análise SWOT (FOFA)



**Figura 2:** Análise SWOT  
Fonte: Google Imagens (2021)

A Análise SWOT – também denominada em português como análise ou matriz FOFA – trata-se de um método de planejamento estratégico que engloba a análise de cenários para a tomada de decisões, observado quatro fatores dentro da empresa. São eles: strengths, weaknesses, opportunities e threats (em português: forças, oportunidades, fraquezas e ameaças).

Por meio desta análise, temos:

### - Forças (Strengths):

- ✓ Não possui concorrentes diretos na cidade;
- ✓ Pioneiro na especialidade de espetinho grego no município e região;
- ✓ Ambiente aberto estrategicamente escolhido por remeter a lazer;
- ✓ Localização privilegiada: ponto localizado e integrado a uma praça, confere mais segurança e as crianças podem brincar;
- ✓ Funcionários treinados e altamente capacitados em atendimento;
- ✓ ChatBot WhatsApp: programa de computador que utiliza a inteligência artificial com respostas automáticas, desta forma os clientes da mesa e delivery terão acesso rápido ao cardápio. No formato delivery, clientes acompanharão seus pedidos com mais agilidade e serão notificados à saída para entrega;
- ✓ Serviços de delivery e drive thru;

- ✓ Espetos de aço inox destinados para os clientes das mesas;
- ✓ Espetos de bambu somente para as entregas e a cada 20 espetos devolvidos, o cliente poderá escolher um da promoção do dia.

**- Oportunidades (Opportunities):**

- ✓ Ser reconhecida na região e tornar-se referência na qualidade e exclusividade de churrasquinho grego autentico;
- ✓ Aumentar o mix de porções;
- ✓ Programação diversificada de shows ao vivo, ou seja, tarde do sertanejo, sábado do rock.

**- Fraquezas (Weaknesses):**

- ✓ Carência de estacionamento próprio;
- ✓ Sem local fechado para atendimento em dias chuvosos/frios;
- ✓ Pouca diversidade em porções.

**- Ameaças (Threats):**

- ✓ Protocolos do Covid-19: oscilação da pandemia;
- ✓ Adesão da modalidade de churrasco grego pelos concorrentes;
- ✓ Possibilidade de impedimento de utilização de praças públicas para comércio;
- ✓ Diversidade de concorrentes em espetinhos tradicionais.

### **3. PRODUTOS E SERVIÇOS**

#### **3.1. Descrição dos Produtos**

Para o **Churrasco Grego** o cliente poderá configurar o seu lanche com os seguintes tipos de produtos:

- Pão (escolher entre as opções):

- ✓ Pão de batata;
- ✓ Pão francês.

- Carne (escolher entre as opções):

- ✓ Contrafilé;
- ✓ Coxão mole;
- ✓ Fraldinha;

- Acompanhamentos (escolher até 03 tipos de acompanhamentos):

- ✓ Abobrinha;
- ✓ Berinjela;
- ✓ Cebola roxa;
- ✓ Cenoura ralada;
- ✓ Pimentão amarelo;
- ✓ Pimentão vermelho;
- ✓ Rúcula;
- ✓ Tomate cereja.

- Molhos – aplicado no lanche ou sachê – (escolher 01 entre as opções):

- ✓ Barbecue;
- ✓ Cheddar;
- ✓ Ketchup;
- ✓ Maionese;
- ✓ Molho verde.

Para o **Espetinho Grego** o cliente poderá configurar o seu com uma das seguintes opções de carnes:

- ✓ Contrafilé;
- ✓ Coxão mole;
- ✓ Fraldinha;
- ✓ Linguiça apimentada
- ✓ Linguiça toscana;
- ✓ Panceta;
- ✓ Peito de frango.

- Acompanhamentos (escolher até 03 tipos de acompanhamentos):

- ✓ Abobrinha;
- ✓ Alho;
- ✓ Berinjela;
- ✓ Cebola;
- ✓ Cenoura;
- ✓ Ovo;

- ✓ Pimentão amarelo;
- ✓ Pimentão vermelho;
- ✓ Tomate.

Para os **Espetinhos Tradicionais**, temos as seguintes opções:

- Espetos:

- ✓ Carne (contrafilé, coxão mole ou fraldinha);
- ✓ Coração de galinha;
- ✓ Coração de vaca;
- ✓ Kafta com queijo;
- ✓ Kafta;
- ✓ Linguiça apimentada;
- ✓ Linguiça toscana;
- ✓ Medalhão;
- ✓ Panceta;
- ✓ Pão de alho;
- ✓ Peito de frango;
- ✓ Queijo coalho.

- Porções para acompanhamento (Pequena, Média e Grande):

- ✓ Arroz;
- ✓ Farofa;
- ✓ Mandioca;
- ✓ Vinagrete.

Na **Especialidade Gourmet**, possui as seguintes opções de espetos:

- ✓ Abacaxi com canela;
- ✓ Carne (contrafilé, coxão mole ou fraldinha) ao molho cheddar ou barbecue;
- ✓ Linguiça toscana ou apimentada ao molho cheddar ou barbecue;
- ✓ Medalhão ao molho cheddar ou barbecue;
- ✓ Panceta ao molho cheddar ou barbecue;
- ✓ Queijo coalho com mel.

\*Acima de 10 espetos na modalidade grega e tradicional, incluso porção média a escolha do cliente.

- Bebidas:

- ✓ Água;
- ✓ Cervejas tradicionais e puro malte;
- ✓ Chopp;
- ✓ Refrigerantes;
- ✓ Suco natural de: laranja, acerola, abacaxi com hortelã, limão.

### **3.2. Descrição dos Serviços**

Serão oferecidos pelo Ponto Grego os serviços de delivery, drive thru e chatbot.

Diante disso, vale ressaltar que, o serviço de delivery propicia aos clientes a comodidade de realizar seus pedidos de onde estiverem e recebê-los com a mesma qualidade como se estivessem no local.

Já o drive thru, por sua vez, consiste em um serviço na qual o cliente poderá fazer seu pedido no estabelecimento sem precisar sair do seu carro.

Para ambos os serviços citados acima, os pedidos poderão ser feitos tanto pelo telefone, WhatsApp como também pelo chatbot que, trata-se de um programa de computador com respostas automáticas agilizando os serviços de acesso ao cardápio e propiciando o acompanhamento dos pedidos com mais agilidade, além de serem notificados quando o produto estiver pronto ou sair para entrega.

### **3.3. Matéria-prima utilizada no processo de produção**

Para o churrasco grego as carnes utilizadas serão peças macias e maturadas como:

- Fraldinha;
- Contra filé;
- Coxão mole;

Também iremos utilizar legumes e temperos, os mais utilizados serão:

- Cebola;
- Pimentão;

- Cenoura;
- Sal;
- Alecrim;
- Alho;
- Pimenta;
- Tomilho.

Na produção dos nossos espetos tradicionais também iremos utilizar carnes que apresentam suculência, sendo:

- Fraldinha;
- Contra filé;
- Coxão mole;
- Panceta;

Para o medalhão iremos utilizar o frango e bacon fatiado. O pão de alho e queijo iremos comprar diretamente com o fornecedor, assim como a cafta e linguiça toscana, e também irá ser utilizado os mesmos temperos que os churrasco grego.

Os espetos em aço inox reutilizáveis serão para quem irá consumir no local, e para as entregas delivery, irá ser utilizado o espeto de bambu.

### **3.4. Tecnologia envolvida no processo de produção**

Na empresa ponto grego, nós utilizaremos tais equipamentos

- Máquina para o churrasco grego;
- Churrasqueira para os espetos tradicionais;
- Freezer vertical para armazenamento de bebidas;
- Freezer horizontal para o armazenamento dos alimentos;
- Computador;
- Duas máquinas de cartão;
- Moto para as entregas;
- Chopeira de duas torneiras.

### **3.5. Benefícios propiciados do produto/serviço para os clientes da empresa.**

Um dos benefícios propiciados aos nossos clientes, é que somos o único lugar na cidade, na qual pode-se encontrar o churrasco grego.

Nosso ambiente, além de ser um local bem localizado na cidade, tem um benefício para os pais, quando querem sair em família, as crianças podem brincar na pracinha.

Além disso, nossos produtos serão produtos frescos e de qualidade, visando sempre em oferecer um produto bom e acessível ao cliente. Iremos trabalhar com o atendimento físico e também delivery.

Também temos um benefício, na qual é, que os espetos para as entregas serão em espetos de bambu e visando na sustentabilidade, a cada 20 espetos que o cliente consumir devolver ele irá ganhar um espeto da promoção do dia.

### **3.6. Logística de distribuição dos produtos e serviços.**

No ponto físico iremos ter funcionários no caixa, que serão responsáveis por somar as contas, fazer os recebimentos e anotar os pedidos de delivery e irá atender pelo WhatsApp da empresa. Importante ressaltar que o horário de funcionamento será das 17h às 00h, mas o atendimento virtual irá funcionar até as 23h, para que não atrapalhe o horário do restante da equipe. Teremos também os garçons que serão responsáveis por anotar e levar para os clientes seus pedidos. Teremos a equipe da cozinha, responsável na preparação dos pedidos e limpeza nos copos, talhares e pratos, e teremos dois funcionários que ficarão responsáveis nas churrasqueiras, sendo um para churrasqueira do churrasco grego e o outro para churrasqueira de espetos tradicionais. Para ocorrer a entrega do delivery teremos um entregador.

Como a empresa poderá fazer uso da praça “Família Junqueira” pensando em acomodar os clientes e que poderá ser usada para crianças se divertirem, o Ponto Grego prestará manutenção do local para que se conserve o ambiente a ser utilizado por nossos clientes e pelos cidadãos quando não estivermos no horário de funcionamento.

## **4. PLANO DE MARKETING**

### **4.1. Estratégias para que se atinja o mercado e público definido**

Sabe-se que não há concorrentes diretos no ramo de espetos gregos na cidade e região, diante disso o Ponto Grego busca a fidelização de seus clientes por meio de estratégias que o favoreçam.

Para isso, utilizaremos as redes sociais para pesquisas de satisfação, melhorias, como também eventos temáticos, por exemplo, noite do rock, noite sertaneja, noite do pagode; em datas comemorativas também serão elaborados eventos temáticos, como festa junina, dia das mães/pais/namorados/crianças.

Buscamos atingir a clientela de forma geral, desde os mais novos aos mais velhos, por isso as estratégias utilizadas foram pensadas afim de satisfazer todo o público que frequentar o estabelecimento.

### **4.2. Praça – Preço – Promoção – Produto – Pessoas (5 P's)**

#### **Praça**

A empresa Ponto Grego será localizada à Rua Alagoas, 63, no centro da cidade, mais precisamente na praça próximo ao Sindicato Rural de Morro Agudo.

Trata-se de um ambiente totalmente aberto, bastante arejado e de fácil acesso aos clientes, porém não possui estacionamento próprio.

A empresa não trabalhará apenas com atendimento presencial, mas também pelo telefone e WhatsApp, por meio do método delivery.

A escolha do local para a instalação do Ponto Grego deu-se, entre outros fatores, por ser um lugar calmo, sem trânsito, de fácil acesso, onde as crianças podem utilizar a pracinha para brincarem sem perigos.

#### **Preço**

Os produtos e serviços oferecidos pelo Ponto Grego visam a qualidade, diante disso, o preço será condizente e acessível aos clientes. O critério de preço será baseado na cobertura das despesas fixas (água, luz, telefone, salários, aluguel, honorário, fornecedores), despesas variáveis (manutenções necessárias) e também o lucro.

Ademais, serão utilizadas estratégias de preço para atrair os clientes, ou seja, o estabelecimento terá a promoção do dia, visando a saída de determinados produtos que são menos procurados, preços por volume, isto é, aplicar descontos para

clientes que adquirem quantidades maiores de um mesmo produto/bebida, por exemplo: acima de 10 espetos na modalidade grega e tradicional, será incluso porção média a escolha do cliente.

### **Promoção**

As redes sociais fazem parte do cotidiano dos brasileiros, desta forma, investir no Marketing Digital é uma estratégia que estreita as relações com o público, além de facilitar a comunicação direta com o cliente. Além disso é uma forma de conhecer as particularidades dos mesmos, por exemplo, por meio de enquetes, posts, e diante disso identificar suas necessidades, desejos e também opiniões.

Posto isso, a divulgação do Ponto Grego ocorrerá por meio das redes sociais, sendo Facebook, Instagram e status de WhatsApp. Para a inauguração, o estabelecimento será divulgado por meio das redes sociais e carro de som que percorrerá a cidade.

### **Produto**

O Ponto Grego garante a qualidade dos produtos oferecidos por meio de boas práticas a serem seguidas, ou seja, matérias primas, ingredientes e embalagens serão armazenados em lugares limpos, arejados e organizados, evitando assim a contaminação de forma geral. Haverá uma rotina de controle do estoque para verificar a validade e evitar que os ingredientes estraguem.

Além disso, a própria equipe do Espetinho Grego semanalmente fará uma varredura interna em busca de melhorias quanto a higiene e organização, em complemento a isso toda a equipe utilizará equipamentos de proteção individual de acordo com a necessidade de cada função.

Serão oferecidos pelo Ponto Grego os seguintes produtos: churrasco grego, montado pelo cliente que escolherá entre as opções de pães, carnes, acompanhamentos e molhos; diversidade em espetinho grego e espetos tradicionais, porções para acompanhamento, espetos gourmet e bebidas variadas.

Em relação aos serviços, o Ponto Grego oferecerá o atendimento presencial com consumo no local. Também serão oferecidos serviços de delivery, drive thru e chatbot WhatsApp (para o delivery, afim de otimizar o atendimento e torná-lo mais rápido).

## **Pessoas**

São o público alvo para quem vou vender o meu produto, a empresa terá que conquistar esse público, com produtos de qualidade e bom preço, além de nossos colaboradores, que passarão por treinamentos para entregar um ótimo atendimento.

Quando falado sobre pessoas externas é necessário criar uma persona, ou seja, um cliente fictício ideal para o nosso negócio. Saber seus interesses, tanto na vida pessoal como na profissional, ajuda a entender seu comportamento.

Quando falamos sobre pessoas internas, estamos falando sobre os colaboradores, quais ações iremos tomar para fazer com eles façam um ótimo serviço. O Ponto Grego vai oferecer treinamentos específicos de atendimento oferecer treinamentos específicos de atendimento ao público para os colaboradores, treinamento de manipulação de alimentos para que não haja desperdícios, para que os alimentos não estraguem, oferecer treinamento de higiene e segurança.

A empresa irá fornecer equipamentos de proteção individual (EPI), que como o próprio nome diz são equipamentos de uso individual que fornecerá uma proteção aos colaboradores, como: luvas de segurança, toucas descartáveis, sapatos apropriados, mascarás respiratórias, aventais térmicos e mangotes. Além de fornecer equipamento de proteção coletiva (EPC), como sinalizadores de segurança, kit de primeiros socorros e extintores de incêndio são exemplos de EPC que serão disponibilizados no ambiente de trabalho.

## **5. OPERAÇÕES**

### **5.1. Fluxo de Operações**

Todo o processo de preparo do churrasco grego, começa com a pesagem dos temperos, sal, pimenta, limão, entre outros, para que todos saiam do mesmo jeito todas as vezes, as carnes e os legumes serão sempre frescos. Todo esse processo também se repete nos espetinhos tradicionais, para que o cliente receba em sua mesa a melhor qualidade. Serão preparados com antecedência para que o alimento absorva o tempero, com relação às bebidas, estas no final do expediente será reabastecido os freezers para que no outro estas estejam geladas.

Para os pedidos feitos no local, o cliente poderá solicitar ao garçom o cardápio e realizar seu pedido, que posteriormente será passado para a cozinha e/ou churrasqueiro.

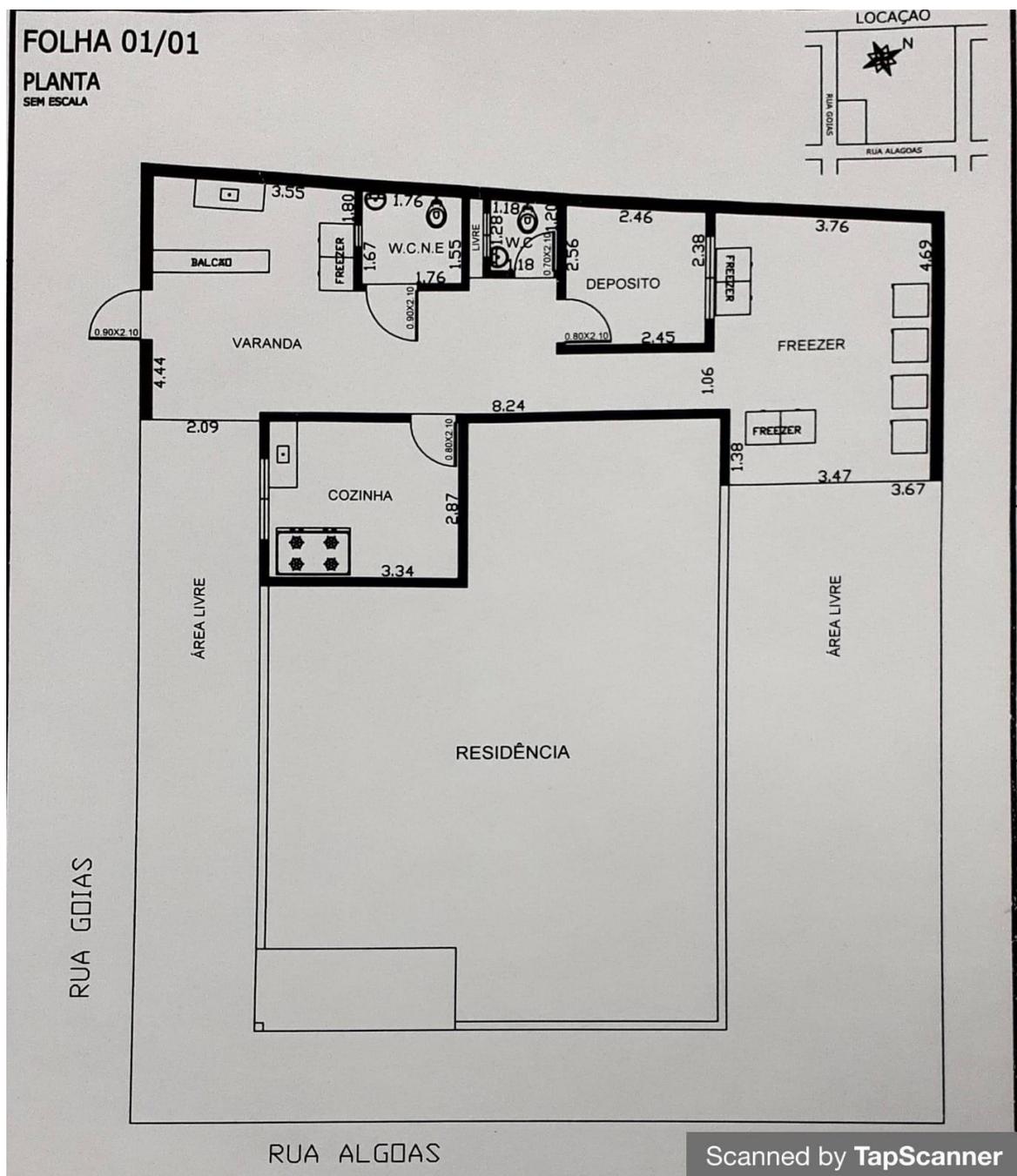
Já para os pedidos feitos por telefone ou WhatsApp, será coletado pelo (a) operador (a) de caixa, depois será enviado a cozinha e/ou churrasqueiro e assim que finalizado será entregue ao cliente.

## 5.2. Instalações

Na empresa Ponto Grego temos:

2 banheiros: feminino e masculino;

Cozinha, varanda, balcão, depósito, área para os freezers e uma área livre para acomodar nossos clientes.



### **5.3. Políticas de R.H. e Gestão de Pessoas da empresa**

#### **Benefícios**

Benefícios trabalhistas são concessões que as empresas fazem a seus colaboradores, alguns são garantidos pelas leis trabalhistas e CLT, na qual podemos citar: Férias remuneradas, FGTS, 13º salário, INSS; outros são “regalias” que as empresas podem oferecer afim de motivar e incentivar seus colaboradores, sendo: Vale Alimentação, Plano de Saúde e Odontológico.

O Ponto Grego oferecerá a seus colaboradores o que é previsto em lei.

#### **Processo de Recrutamento e Seleção**

O processo de recrutamento e seleção trata-se da contratação de novos colaboradores e é por meio dele que a empresa avaliará se o candidato está apto a atender os requisitos da função e alinhado a cultura da mesma.

Por meio deste processo espera-se diminuir a rotatividade de funcionários na empresa, ou seja, reduzir a entrada e saída de colaboradores, isso porque as etapas que serão aplicadas contribuirão para que o profissional contratado seja o mais compatível com as exigências da vaga.

Para tanto, este processo passará pelas seguintes etapas:

1. Divulgação da vaga;
2. Triagem dos currículos;
3. Contato via fone;
4. Entrevista individual;
5. Análise comportamental;
6. Proposta;
7. Teste de aptidão na função de forma gratuita;
8. Contratação.

#### **Treinamento dos colaboradores**

Os treinamentos e capacitações são meios de ampliar o desempenho dos profissionais em suas respectivas funções. Conseqüentemente, é possível desenvolver competências nos colaboradores para que se tornem mais produtivos, criativos e inovadores, contribuindo assim para os objetivos organizacionais.

Serão oferecidos pelo Ponto Grego treinamentos específicos de acordo com a função do colaborador, como também capacitações em busca de aperfeiçoar o processo de comunicação entre colaborador e cliente, iniciativa na resolução de situações problemas, eficiência, agilidade, entre outros.

### **Plano de Carreira**

Plano de carreira é um programa estruturado que estipula o caminho que cada funcionário vai percorrer dentro de uma organização. Ele determina as competências necessárias para cada posição hierárquica e qual é a expectativa da empresa em relação àquela posição. Em outras palavras, é a possibilidade de crescimento hierárquico dentro da empresa, sendo necessária uma avaliação das habilidades do colaborador para exercer determinado cargo.

No Ponto Grego, devido ao fato de ser uma empresa pequena, não haverá oportunidades de crescimento, a não ser que tenha uma vaga quando algum funcionário deixe de fazer parte da equipe. Caso isso aconteça será promovido um recrutamento interno para que possa aproveitar as habilidades do colaborador que esteja na equipe.

### **Análise de cargos e salários**

Os cargos necessários para o funcionamento do Ponto Grego são:

- Operador de caixa: Responsável pela operação do caixa e atendimento, com o salário médio de R\$1.228,00. É necessário apenas um funcionário para este cargo;
- Auxiliar de garçom: Função semelhante à de garçom, anotando e entregando pedidos, além de auxiliar os garçons. O salário médio desse cargo é de R\$1.187,00, com apenas um funcionário;
- Garçom: Responsável por atender e servir clientes na entrega dos pedidos, além de organizar o salão, tendo seu salário médio de R\$1.314,00. Para este cargo serão necessários dois funcionários;
- Ajudante de cozinha: Produção e manipulação de alimentos, limpeza e organização da cozinha, com o salário médio de R\$1.227,00, e serão contratados dois funcionários para esse cargo;

- Cozinheiro: Produção e manipulação de alimentos, organização da cozinha e controle de estoque, tendo o salário médio de R\$1.424,00. Somente um funcionário será contratado;
- Churrasqueiro: Preparação de carnes em geral, cortes e temperos, além da limpeza do local. O salário médio é de R\$1.251,00, com dois funcionários para esse cargo;
- Auxiliar de limpeza: Responsável pela limpeza, higienização, organização do ponto físico, com o salário médio de R\$1.130,00. Para esse cargo será necessário um funcionário;
- Entregadores: Responsáveis pelas entregas do estabelecimento, geralmente utilizando a moto como veículo, tem o salário médio de R\$1.281,00 e serão necessários dois funcionários para esse cargo, sendo um registrado e outro freelance, com uma média salarial de R\$40,00 a diária, às quintas-feiras, sextas-feiras, sábado que são os dias de mais movimento.

### **Estratégias para motivação dos colaboradores**

Para aumentar a motivação da equipe do Ponto Grego, iremos valorizar cada colaborador de acordo com suas ações. Não haverá nenhum tipo de favoritismo entre os colaboradores, para que não venha desmotivar outros funcionários. Buscaremos feedback dos funcionários para saber o que deve ser melhorado dentro da empresa.

As responsabilidades dentro da empresa serão mútuas, porque o objetivo do Ponto Grego é de servir bem os clientes, e com os colaboradores dividindo suas responsabilidades, independente de seus cargos, não tenham um pensamento restritivo a sua função. Pensando na organização e no bem-estar será disponibilizado uma sala de descanso que poderá ser usada para se organizar antes e depois do expediente e entre os turnos caso haja necessidade.

Os funcionários terão uma bonificação de acordo com o Demonstrativo do Resultado do Exercício para que não tenha uma alta rotatividade. Para que haja essa bonificação serão analisados alguns critérios, conforme abaixo:

- Falta injustificada – sem bonificação;

- Até três faltas justificadas – 50% da bonificação;
- Nenhuma falta – 100% da bonificação;
- Atrasos acima de 20 minutos – 20% da bonificação.

Além disso, cada colaborador terá direito a um dia de folga no mês de seu aniversário, sendo na terça ou quarta-feira do mês a critério da empresa ou quando cumprir determinado número de hora extra (sendo calculada a partir do banco de horas), porém caso não seja possível, a empresa pagará o dia correspondente.

O Ponto Grego também terá um programa de funcionário do mês, aonde o escolhido será premiado ou com um dia de folga ou com dinheiro equivalente ao seu dia de trabalho. Para decidir quem será o funcionário do mês, os clientes irão avaliar o serviço prestado por cada funcionário de acordo com sua função, para então o que tiver melhor classificação seja o ganhador. Por fim, mas não menos importante, o Ponto Grego realizará uma confraternização entre os colaboradores caso eles atinjam metas que serão definidas a cada 6 meses.

### **Escala de trabalho – Definição dos horários de trabalho dos colaboradores da empresa**

A escala de trabalho do Ponto Grego será 6x1, esta escala determina que a cada seis dias de trabalho o colaborador folgue um, diante disso, vale ressaltar que o estabelecimento funcionará de terça-feira a domingo, desta forma, todos os colaboradores estarão de folga na segunda-feira. Os colaboradores trabalharão 6h sem intervalo.

## 6. PLANO FINANCEIRO

### 6.1. Planilha Orçamentária

PLANILHA FINANCEIRA ORÇAMENTÁRIA - 2021 - EMPRESA PONTO GREGO

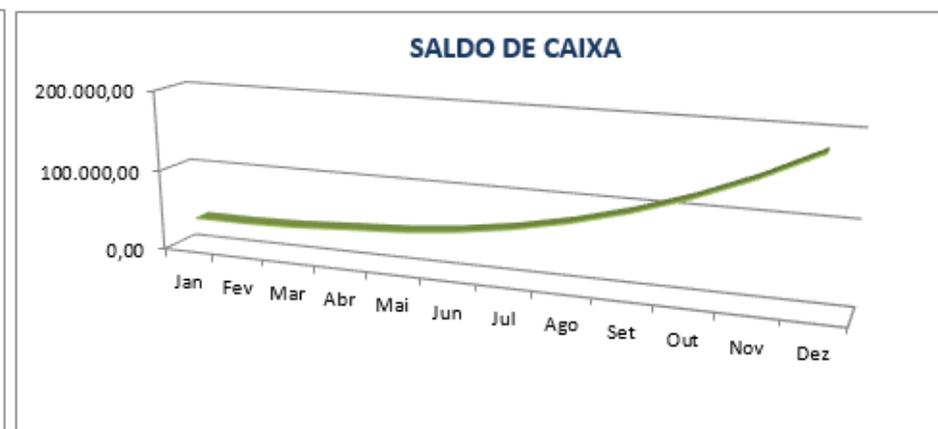
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total	Análise Vertical
<b>Saldo Anterior</b>														
<b>Capital Social</b>	100.000,00	37.444,57	37.278,84	39.036,19	43.102,40	46.641,53	53.318,24	63.446,29	77.370,80	95.471,42	118.165,77	145.913,21	R\$ 145.913,21	26%
<b>Receitas</b>		35.000,00	37.000,00	40.000,00	40.000,00	44.000,00	48.400,00	53.240,00	58.564,00	64.420,40	70.862,44	77.948,68	R\$ 569.435,52	
Vendas à vista		35.000,00	37.000,00	40.000,00	40.000,00	44.000,00	48.400,00	53.240,00	58.564,00	64.420,40	70.862,44	77.948,68	R\$ 569.435,52	100%
Vendas a prazo		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ -	0%
Inadimplência		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ -	0%
<b>Total</b>	0,00	35.000,00	37.000,00	40.000,00	40.000,00	44.000,00	48.400,00	53.240,00	58.564,00	64.420,40	70.862,44	77.948,68	R\$ 569.435,52	100%
<b>Despesas Gerais</b>														
Documentação Abertura	4.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 4.000,00	0,86%
Móveis Utensílios	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 3.000,00	
Compra Máq. e Equip.	13.758,80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 13.758,80	
Compra Veículos	10.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 10.000,00	
Licenciamento/Seguro/IPVA	0,00	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 500,00	0,11%
<b>Total</b>	30.758,80	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 31.258,80	
<b>Despesas Tributárias</b>														
Simplex Nacional	0,00	2.473,10	2.614,42	2.826,40	2.826,40	3.109,04	3.419,95	3.761,94	4.138,14	4.551,95	5.007,15	5.507,86	R\$ 40.236,37	8,68%
<b>Total</b>	0,00	2.473,10	2.614,42	2.826,40	2.826,40	3.109,04	3.419,95	3.761,94	4.138,14	4.551,95	5.007,15	5.507,86	R\$ 40.236,37	8,68%
<b>Despesas Terceiros</b>														
Empresa de Software	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	R\$ 5.400,00	1,17%
Escritório Contábil	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	R\$ 1.800,00	0,39%
Entregador freelancer	510,00	510,00	510,00	510,00	510,00	510,00	510,00	510,00	510,00	510,00	510,00	510,00	R\$ 6.120,00	1,32%
<b>Total</b>	1.110,00	1.110,00	1.110,00	1.110,00	1.110,00	1.110,00	1.110,00	1.110,00	1.110,00	1.110,00	1.110,00	1.110,00	R\$ 13.320,00	2,87%

<b>Despesas Financeiras</b>																
	Despesas Bancarias	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	R\$	720,00	0,16%
0,20%	Despesas Boletos Bancarios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$	-	0,00%
	<b>Total</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>R\$</b>	<b>720,00</b>	<b>0,16%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>																
40,00%	Fornecedores	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	R\$	60.000,00	12,95%
0,20%	Água e Esgoto	60,00	66,00	72,60	79,86	87,85	96,63	106,29	116,92	128,62	141,48	155,62	171,19	R\$	1.283,06	0,28%
0,45%	Energia Elétrica	800,00	880,00	968,00	1.064,80	1.171,28	1.288,41	1.417,25	1.558,97	1.714,87	1.886,36	2.074,99	2.282,49	R\$	17.107,43	3,69%
0,15%	Telefone	200,00	220,00	242,00	266,20	292,82	322,10	354,31	399,74	428,72	471,59	518,75	570,62	R\$	4.276,86	0,92%
1,00%	Combustível	1.000,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00	1.464,10	1.610,51	1.771,56	1.948,72	2.143,59	2.357,95	2.593,74	2.853,12	R\$	21.384,28	4,61%
	Internet	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	R\$	1.800,00	0,39%
	Materiais Escritório	400,00	440,00	484,00	532,40	585,64	644,20	708,62	779,49	857,44	943,18	1.037,50	1.141,25	R\$	8.553,71	1,85%
	Material Limpeza	250,00	275,00	302,50	332,75	366,03	402,63	442,89	487,18	535,90	589,49	648,44	713,28	R\$	5.346,07	1,15%
	Manutenção Veiculo	600,00	660,00	726,00	798,60	878,46	966,31	1.062,94	1.169,23	1.286,15	1.414,77	1.556,25	1.711,87	R\$	12.830,57	2,77%
	Manutenção Máq. e Equip.	300,00	330,00	363,00	399,30	439,23	483,15	531,47	584,62	643,08	707,38	778,12	855,94	R\$	6.415,29	1,38%
	Aluguel do Prédio	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	R\$	14.400,00	3,11%
	Publicidade	150,00	165,00	181,50	199,65	219,62	241,58	265,73	292,31	321,54	353,69	389,06	427,97	R\$	3.207,64	0,69%
	Seguro Empresarial	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	R\$	1.198,80	0,26%
	<b>Total</b>	<b>10.209,90</b>	<b>10.585,90</b>	<b>10.999,50</b>	<b>11.454,46</b>	<b>11.954,92</b>	<b>12.505,42</b>	<b>13.110,97</b>	<b>13.777,08</b>	<b>14.509,79</b>	<b>15.315,78</b>	<b>16.202,37</b>	<b>17.177,62</b>	<b>R\$</b>	<b>157.803,71</b>	<b>34,05%</b>
<b>Despesa Recursos Humanos</b>																
	Pró-Labore	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	R\$	54.000,00	11,65%
100,00%	Salários	12.607,00	12.607,00	12.607,00	12.607,00	12.607,00	12.607,00	12.607,00	12.607,00	12.607,00	12.607,00	12.607,00	12.607,00	R\$	151.284,00	32,64%
8,33%	Provisão 13º Salário Prod	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	R\$	12.607,00	2,72%
8,00%	FGTS sobre Salário	1.008,56	1.008,56	1.008,56	1.008,56	1.008,56	1.008,56	1.008,56	1.008,56	1.008,56	1.008,56	1.008,56	1.008,56	R\$	12.102,72	2,61%
2,78%	Provisão de Férias	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	1.050,58	R\$	12.607,00	2,72%
	Treinamentos	200,00	220,00	242,00	266,20	292,82	322,10	354,31	389,74	428,72	471,59	518,75	570,62	R\$	4.076,86	0,88%
	<b>Total</b>	<b>20.416,73</b>	<b>20.436,73</b>	<b>20.458,73</b>	<b>20.482,93</b>	<b>20.509,55</b>	<b>20.538,83</b>	<b>20.571,04</b>	<b>20.606,47</b>	<b>20.645,44</b>	<b>20.688,32</b>	<b>20.735,48</b>	<b>20.787,35</b>	<b>R\$</b>	<b>246.877,58</b>	<b>53,27%</b>
<b>Investimentos</b>																
	Investimentos Financeiros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$	-	
	<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>R\$</b>	<b>-</b>	
	<b>Total Receita</b>	<b>0,00</b>	<b>35.000,00</b>	<b>37.000,00</b>	<b>40.000,00</b>	<b>40.000,00</b>	<b>44.000,00</b>	<b>48.400,00</b>	<b>53.240,00</b>	<b>58.564,00</b>	<b>64.420,40</b>	<b>70.862,44</b>	<b>77.948,68</b>		<b>569.435,52</b>	Vendas
	<b>Capital de Giro Próprio</b>	<b>100.000,00</b>	<b>37.444,57</b>	<b>37.278,84</b>	<b>39.036,19</b>	<b>43.102,40</b>	<b>46.641,53</b>	<b>53.318,24</b>	<b>63.446,29</b>	<b>77.370,80</b>	<b>95.471,42</b>	<b>118.165,77</b>	<b>145.913,21</b>		<b>145.913,21</b>	Saldo Caixa
	<b>Total dos Investimentos</b>	<b>26.758,80</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>		<b>26.758,80</b>	Investimentos								
	<b>Total Despesas</b>	<b>35.796,63</b>	<b>35.165,73</b>	<b>35.242,65</b>	<b>35.933,79</b>	<b>36.460,87</b>	<b>37.323,29</b>	<b>38.271,96</b>	<b>39.315,49</b>	<b>40.463,38</b>	<b>41.726,05</b>	<b>43.114,99</b>	<b>44.642,83</b>		<b>463.457,66</b>	Despesas
	<b>Resultado Operacional</b>	<b>-35.796,63</b>	<b>-165,73</b>	<b>1.757,35</b>	<b>4.066,21</b>	<b>3.539,13</b>	<b>6.676,71</b>	<b>10.128,04</b>	<b>13.924,51</b>	<b>18.100,62</b>	<b>22.694,35</b>	<b>27.747,45</b>	<b>33.305,85</b>		<b>105.977,87</b>	Retorno
	<b>Saldo de Caixa</b>	<b>37.444,57</b>	<b>37.278,84</b>	<b>39.036,19</b>	<b>43.102,40</b>	<b>46.641,53</b>	<b>53.318,24</b>	<b>63.446,29</b>	<b>77.370,80</b>	<b>95.471,42</b>	<b>118.165,77</b>	<b>145.913,21</b>	<b>179.219,07</b>		<b>19%</b>	Percentual

## 6.2. Demonstrativo de Resultados

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO - 2021 - PONTO GREGO													
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Total
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTO</b>	R\$ -	R\$ 35.000,00	R\$ 37.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 44.000,00	R\$ 48.400,00	R\$ 53.240,00	R\$ 58.564,00	R\$ 64.420,40	R\$ 70.862,44	R\$ 77.948,68	R\$ 569.435,52
Vendas de Produtos	R\$ -	R\$ 35.000,00	R\$ 37.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 44.000,00	R\$ 48.400,00	R\$ 53.240,00	R\$ 58.564,00	R\$ 64.420,40	R\$ 70.862,44	R\$ 77.948,68	R\$ 569.435,52
<b>(-) DEDUÇÕES DA RECEITA OP. BRUTO</b>	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
<b>(=) RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA</b>	R\$ -	R\$ 35.000,00	R\$ 37.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 44.000,00	R\$ 48.400,00	R\$ 53.240,00	R\$ 58.564,00	R\$ 64.420,40	R\$ 70.862,44	R\$ 77.948,68	R\$ 569.435,52
<b>(-) CUSTOS DA VENDAS</b>	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 60.000,00
Custos de Mercadorias Vendidas	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 60.000,00
<b>(=) RESULTADO OPERACIONAL BRUTO</b>	-R\$ 5.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 32.000,00	R\$ 35.000,00	R\$ 35.000,00	R\$ 39.000,00	R\$ 43.400,00	R\$ 48.240,00	R\$ 53.564,00	R\$ 59.420,40	R\$ 65.862,44	R\$ 72.948,68	R\$ 509.435,52
<b>(-) DESPESAS OPERACIONAIS</b>	R\$ 22.296,63	R\$ 22.692,63	R\$ 23.128,23	R\$ 23.607,39	R\$ 24.134,46	R\$ 24.714,25	R\$ 25.352,01	R\$ 26.053,55	R\$ 26.825,24	R\$ 27.674,10	R\$ 28.607,85	R\$ 29.634,97	R\$ 304.721,28
Despesas com Vendas	R\$ 660,00	R\$ 675,00	R\$ 691,50	R\$ 709,65	R\$ 729,62	R\$ 751,58	R\$ 775,73	R\$ 802,31	R\$ 831,54	R\$ 863,69	R\$ 899,06	R\$ 937,97	R\$ 9.327,64
Despesas Administrativas	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 7.200,00
Despesas Financeiras	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 720,00
Despesas com Recursos Humanos	R\$ 15.916,73	R\$ 15.936,73	R\$ 15.958,73	R\$ 15.982,93	R\$ 16.009,55	R\$ 16.038,83	R\$ 16.071,04	R\$ 16.106,47	R\$ 16.145,44	R\$ 16.188,32	R\$ 16.235,48	R\$ 16.287,35	R\$ 192.877,58
Despesas Gerais	R\$ 5.059,90	R\$ 5.420,90	R\$ 5.818,00	R\$ 6.254,81	R\$ 6.735,30	R\$ 7.263,84	R\$ 7.845,24	R\$ 8.484,77	R\$ 9.188,26	R\$ 9.962,09	R\$ 10.813,31	R\$ 11.749,65	R\$ 94.596,06
<b>RESULTADO OP. ANTES DO IMPOSTO</b>	-R\$ 27.296,63	R\$ 7.307,37	R\$ 8.871,77	R\$ 11.392,61	R\$ 10.865,54	R\$ 14.285,75	R\$ 18.047,99	R\$ 22.186,45	R\$ 26.738,76	R\$ 31.746,30	R\$ 37.254,59	R\$ 43.313,72	R\$ 204.714,24
(-) Imposto	R\$ -	R\$ 2.473,10	R\$ 2.614,42	R\$ 2.826,40	R\$ 2.826,40	R\$ 3.109,04	R\$ 3.419,95	R\$ 3.761,94	R\$ 4.138,14	R\$ 4.551,95	R\$ 5.007,15	R\$ 5.507,86	R\$ 40.236,37
<b>(=) LUCRO LIQUIDO ANTES DAS PARTICIPAÇÕES</b>	-R\$ 27.296,63	R\$ 4.834,27	R\$ 6.257,35	R\$ 8.566,21	R\$ 8.039,13	R\$ 11.176,71	R\$ 14.628,04	R\$ 18.424,51	R\$ 22.600,62	R\$ 27.194,35	R\$ 32.247,45	R\$ 37.805,85	R\$ 164.477,87
(-) Pró-labore	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 54.000,00
<b>(=) RESULTADO LIQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	-R\$ 31.796,63	R\$ 334,27	R\$ 1.757,35	R\$ 4.066,21	R\$ 3.539,13	R\$ 6.676,71	R\$ 10.128,04	R\$ 13.924,51	R\$ 18.100,62	R\$ 22.694,35	R\$ 27.747,45	R\$ 33.305,85	R\$ 110.477,87

### 6.3. Taxa de retorno financeiro e contábil



## 7. BIBLIOGRAFIA

CHIAVENATO, Idalberto. **Princípios da administração: o essencial em teoria geral da administração**. 2. Ed. Barueri, SP: Manole, 2012.

DIGITAIS Resultados. **Tudo sobre análise SWOT: o que é, como fazer e muito mais!** 2019. Disponível em: <https://resultadosdigitais.com.br/blog/analise-swot/#:~:text=An%C3%A1lise%20ou%20matriz%20SWOT%20%E2%80%93%20em,%2C%20oportunidades%2C%20fraquezas%20e%20amea%C3%A7as.> Acesso em 29 ago. 2021.

E-COMANDA. **Treinamento de funcionários**. s/d. Disponível em: <http://ecomanda.com.br/blog/como-fazer-um-treinamento-de-funcionarios-eficaz-para-sua-lanchonete>. Acesso em 12 out. 2021.

MASSA Santa. **Você conhece o churrasco grego? Saiba mais de sua história**. 2020. Disponível em: <https://blog.santamassa.com.br/voce-conhece-o-churrasco-grego-saiba-mais-de-sua-historia/>. Acesso em 07 jul. 2021.

MORAES, Daniel. **5 Ps do Marketing**: trabalhe as pessoas em sua estratégia. 2019. Disponível em: <https://rockcontent.com/br/blog/5-ps-do-marketing/> Acesso em 02 out. 2021.

REDE Jornal Contábil. **CLT**: Guia de benefícios trabalhistas. 2020. Disponível em: <https://www.jornalcontabil.com.br/clt-guia-de-beneficios-trabalhistas/> Acesso em 03 out. 2021.

SEBRAE Distrito Federal. **Plano de Negócios**: Manual como elaborar um plano de negócio. 2017. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/df/bis/manual-como-elaborar-um-plano-de-negocio,562e39a2ade2e510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em 20 ago. 2021.