

CENTRO ESTADUAL TECNOLÓGICO “PAULA SOUZA”

ETEC DR. ADAIL NUNES DA SILVA

ENSINO MÉDIO ENTREGADO AO CURSO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO

EMILY CINTRA BASTOS

FELIPE PEREZ SERAPHIM

HUGO DE CAMARGO VIVAN

LUCAS DA SILVA BIDO

RAFAELA RODRIGUES DA SILVA

PLANO DE NEGÓCIO: Sant.co

TAQUARITINGA

2023

EMILY CINTRA BASTOS

FELIPE PEREZ SERAPHIM

HUGO DE CAMARGO VIVAN

LUCAS DA SILVA BIDO

RAFAELA RODRIGUES DA SILVA

PLANO DE NEGÓCIO: Sant.co

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso Técnico em administração da ETEC Dr. Adail Nunes da Silva, orientado pela professora ME. Marcia Estrella Pagliuso, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

Taquaritinga

2023

AGRADECIMENTOS:

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho apresenta um plano de negócio, o qual trata-se de uma marca de roupas.

O projeto apresenta um plano de negócio do segmento do vestuário de uma empresa fictícia, a Sant.co, onde é focada no estilo de roupa Streetwear, que será comercializada online. A empresa opera com marca própria, visando sempre a excelência de nossos produtos e satisfação dos clientes, entregando a melhor experiência em moda e estilo de vida, encantando nossos clientes com produtos e serviços de qualidade e preços competitivos por meio de um ecossistema inovador e sustentável. Para ingressar nesse mercado, ressalta-se a importância do conhecimento sobre a estética do produto oferecido, assim como o conhecimento em marketing e branding, de forma para gerir o negócio de forma eficiente e rentável.

O objetivo geral deste trabalho, é apresentar uma ideia de negócio viável, criativo e sustentável economicamente para mercado do vestuário e do e-commerce.

A metodologia de pesquisa envolve inicialmente levantamentos teóricos, mercadológicos, administrativos e operacionais, utilizando como base o Google Acadêmico, apontando informações corretas do segmento. Ainda, foi desenvolvida uma pesquisa quantitativa para realização de uma pesquisa de mercado, embasada em um questionário com amostra de 128 respondentes para evidenciar o comportamento de consumo do público em relação ao tipo de negócio proposto.

A ideia de negócio justifica-se por trabalhar com o estilo streetwear, já que é uma tendência que atinge o público jovem, o qual valoriza as tradições das ruas, onde vai muito além das roupas, representando posicionamento de uma cultura. O Streetwear é utilizado por 70% dos jovens, olhando uma pesquisa dos últimos 12 meses.

2. Sumário Executivo

2.1. Resumo dos pontos principais do plano de negócios.

É uma marca de roupa vendida em Comércio Digital/E-Commerce, nosso principal produto é camisetas do estilo Streetwear, principais clientes é o público jovem entre a faixa etária de 18 a 35. Localização: c. O investimento será de R\$152.000,00, com um lucro de R\$13.260,00 por mês, assim tendo um lucro de R\$130,00 a R\$210,00 por camisetas, o tempo esperado de retorno é de meses, vendendo assim 400 unidades de camisetas por mês.

2.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.

NA TABELA A SEGUIR MOSTRA OS SÓCIO DA EMPRESA

TABELA 1. DADOS DOS SÓCIOS

Sócios	Dados	Experiência	Atribuições
Emily Cintra Bastos	Formação em Moda, 24 anos.	Modelagem, desenho e costura.	Administrar estratégias para comercialização.
Felipe Perez Seraphim	Formação em Design publicitário, 22 anos.	Informática, marketing, processos gráficos e direito empresarial.	Gerenciamento criativo.

Fonte: Desenvolvido pelos autores Sant.co,2023

2.3. Dados do empreendimento

- Razão Social: Sant.co LTDA
- Nome Fantasia: Sant.co
- Email: Santco@gmail.com

- Telefone: 5555-5555
- Endereço: Bairro Jardim Cristo Redentor, Ribeirão Preto – SP
- CNPJ: 17.301.208/0001- 10

2.4. Missão da Empresa

Missão

Desenvolver com sustentabilidade e excelência roupas do estilo Streetwear preservando o meio ambiente, na busca da satisfação dos nossos clientes e mantendo o nosso diferencial.

Visão

Ser reconhecido nacionalmente pela excelência e qualidade dos nossos produtos, sendo líder entre as maiores empresas de vestuário.

Valores

- Ética
- Responsabilidade à qualidade
- Responsabilidade social
- Dedicação
- Honestidade
- Comprometimento

2.5. Setores de Atividade

Comércio Digital/ E-Commerce

2.6. Forma Jurídica

Sociedade limitada, composta por 2 sócios, com 2 cota para cada sócio limitadas no valor de R\$76.000,00, o capital social é de R\$152.000,00.

2.7. Enquadramento Tributário

A empresa Sant.co (Marca de roupa) se enquadra como simples nacional sendo uma microempresa.

2.8. Capital Social

É constituído por uma renda de R\$152.000,00, onde cada sócio vai investir R\$76.000,00 e o percentual de cada sócio é de 50%.

2.9. Fonte de Recursos

Os recursos para produção serão por meio de terceiros e os recursos financeiros virão da aplicação do capital dos sócios da empresa.

3. Análise de Mercado

Neste capítulo, será apresentado informações sobre análise de mercado de consumidores, concorrentes e fornecedores.

(KOTLER, 1998, p. 98) apud ROSEANE XAVIER ALVES (2016 p.21) Ele enfatiza a importância de uma oferta tangível para uma empresa ao se relacionar com o mercado. Ao considerar aspectos como qualidade, design, características, marca e embalagens, a empresa demonstra seu compromisso em fornecer um produto de alto padrão que atenda às necessidades e desejos dos consumidores. Ao cuidar desses aspectos, a empresa pode se destacar e conquistar a preferência dos consumidores, fortalecendo seu posicionamento no mercado.

Marcos Morita (2012, p. 9) Acredita que a pesquisa de marketing desempenha um papel crucial no fornecimento de informações valiosas para a tomada de decisões em vários setores, como negócios, governo, educação, religião e organizações sem fins lucrativos. Ele ajuda as organizações a obter insights (solução ou compreensão) sobre tendências de mercado, preferências do consumidor e análise de concorrentes. Ao utilizar métodos e técnicas de pesquisa, os gerentes podem tomar decisões informadas, desenvolver estratégias de marketing eficazes e melhorar as experiências do cliente. Além disso, a pesquisa de marketing auxilia no monitoramento do ambiente externo, antecipando demandas futuras e adaptando-se às mudanças. É uma ferramenta poderosa que orienta a tomada de decisões e impulsiona o sucesso e o crescimento em diversas áreas.

David AAKER (2012, 2 p.) Atualmente, a necessidade de obter informações sobre clientes, concorrentes e tendências é mais importante do que nunca. Essas informações devem ser contínuas e não estar limitadas a um ciclo de planejamento. É crucial identificar ameaças, oportunidades, problemas estratégicos e pontos fracos para antecipar tendências e diferenciá-las de modas passageiras. Recursos e competências devem ser investidos para obter, filtrar e analisar essas informações de forma a tomar ações estratégicas. A disponibilidade de informações em tempo real proporciona vantagem competitiva e permite adaptação rápida às mudanças. É essencial investir em informações relevantes para tomar decisões embasadas e obter sucesso nos negócios.

3.1 Estudo dos clientes

1 Passo:

Na tabela a seguir será apresentado informações sobre os clientes da empresa.

TABELA 2. ANÁLISE DOS CLIENTES

Faixa etária	18 a 35 anos
Gênero	Homens e Mulheres
Trabalho	Não foi perguntado
Renda	R\$ 2,9 mil a R\$ 7,1 mil, Classe C e D
Escolaridade	Ensino médio completo
Moradia	Nacional

Fonte: Desenvolvido pelos autores Sant.co,2023

2° Passo:

Os clientes compram o produto com frequência de um a dois meses, na marca Sufgang, pagando mais ou menos o preço de R\$80,00 a R\$120,00

3° Passo:

- Preço: varia entre R\$130,00 e R\$300,00.
- Qualidade: 100% algodão, serviços de entrega e atendimento ao cliente

- Marca: Sufgang
- Prazo de entrega: acima de 4 dias úteis
- Prazo de pagamento: pagamento imediato por cartão ou pix
- Atendimento: via e-mail

4º passo:

O tamanho do mercado que vamos atuar é regional, para o país todo, nossa empresa será fácil de ser localizada para os clientes, por meio de Instagram e site.

3.2 Estudo dos concorrentes

Nas tabelas a seguir será apresentado informações sobre os concorrentes diretos da empresa.

TABELA 3. ANÁLISE DE CONCORRENTES DIRETOS

Informações	Sufgang	High Company	Fire Apparel
Qualidade	Camiseta 100% algodão, tamanho do P ao XXL, cores variadas.	100% algodão	100% algodão
Preço	Média entre R\$129,90 e R\$300,00.	Média entre R\$199,00 e R\$1.500,00	Média entre R\$60,00 reais e R\$170,00
Localização	Website	Website	Website
Pagamento	Cartão e pix, descontos a partir de cupons que podem ser aplicados no site	Cartão de crédito e pix	Pix, cartão e boleto
Atendimento	Contato com o Email da empresa, de segunda-feira a sexta-feira das 11h00 às 18h00	Contato por via Email	WhatsApp e Email

Garantia	O produto apresente defeito	Caso haja problemas no produto	Caso haja problemas com o produto
-----------------	-----------------------------	--------------------------------	-----------------------------------

Fonte: Desenvolvido pelos autores Sant.co,2023

Recorremos a análise de ambiente, comparamos com a pesquisa de concorrência para definir quais pontos os clientes consideravam mais importantes. Estabelecemos metas para uma análise competitiva que indicava vantagens e desvantagens sobre a concorrência.

Conceito	Excelente	Ótimo	Bom	Regular	Ruim	Não tem
Pontuação	5	4	3	2	1	0

TABELA 4. ANÁLISE DE VANTAGENS COMPETITIVAS DOS CONCORRENTES DIRETOS

Vantagens competitivas	Sant.co	Concorrentes		
		Sufgang	High Company	Fire Apparel
QUALIDADE	4	5	4	4
PREÇO	5	4	2	4
ENTREGA	4	4	4	4
ATENDIMENTO	5	5	5	5
GARANTIA	4	4	3	3
LOCALIZAÇÃO	5	5	5	5
TOTAL	27	27	23	25

Fonte: Desenvolvido pelos autores Sant.co,2023

De acordo com a análise comparativa dos concorrentes, observamos que:

- Precisa haver melhoras nos preços, para termos mais clientes;

- A garantia de entrega teria que ser mais eficaz para não haver perda de clientes;
- Garantir uma entrega mais rápida.

3.3 Estudo dos fornecedores

Na tabela a seguir será apresentado sobre o estudo dos fornecedores da empresa.

TABELA 5. ANÁLISE DOS FORNECEDORES

Empresas terceirizadas	Fornecedores de embalagens	Transportadora	Corregedoria de móveis
SPB Confeções	Printi	Correios	Valcenter planejados
Iztextil	Forkrol	Infralog	Móveis Bom Jesus

Fonte: Desenvolvido pelos autores Sant.co,2023

4. Plano de marketing

4.1 Objetivos

O objetivo da empresa é tornar a marca reconhecida pela excelência nos produtos e na ótima relação com os clientes.

4.2 Estratégias

4.2.1. Identidade visual

FIGURA 1



A empresa Sant.co focada mais na marca Streetwear que trará uma paleta de cores.

- **Tons pastel:** que são cores suaves e delicadas, como rosa bebê, azul-pálido, amarelo suave e verde-menta.
- **Cores neutras suaves:** branco, bege e cinza claro são frequentemente usados como base para criar um ambiente suave e acolhedor.
- **Tons de terra:** cores naturais, como marrom claro, creme e tons terrosos, podem ser usadas para adicionar uma sensação de aconchego.
- **Toques de cores brilhantes:** pequenos detalhes ou acessórios podem apresentar cores mais vibrantes, como vermelho, laranja ou azul brilhante, para adicionar contraste e interesse visual.

4.2.2. Diferencial

A empresa busca criar um estilo de vida por meio de sua influência e de seus produtos que buscam sempre se destacar pelo seu design que busca inovar o mercado.

4.2.3. Posicionamento

A empresa Sant.co busca reconhecimento do público-alvo, diferenciação de peças no estilo Streetwear, qualidade, preço e comunicação.

4.2.4. Composto de marketing (4 P's)

- **Preço:** O preço varia de R\$130,00 a R\$210,00;
- **Praça:** O produto será comercializado de forma online;
- **Promoção:** Serão feitas divulgações online nas redes sociais, sendo elas: Instagram, Facebook, Google Ads, TikTok, WhatsApp e Twitter;
- **Produto:** Design, conforto, qualidade e custo-benefício.

4.3. Táticas

4.3.1. (julho)

Início das atividades da empresa, promoção de um cupom de 10% de desconto para quem realizar a primeira compra no site durante esse mês e impulsionamento nas redes sociais.

4.3.2. (agosto)

Impulsionamento nas redes sociais.

4.3.3. (setembro)

Impulsionamento nas redes sociais.

4.3.4. (outubro)

Impulsionamento nas redes sociais.

4.3.5. (novembro)

Impulsionamento nas redes sociais.

4.3.6. (dezembro)

Promoção de Natal, cupom de 20% de desconto para compras durante a semana de Natal e impulsionamento nas redes sociais.

4.4. Cronograma

Na tabela a seguir será apresentado sobre o cronograma da empresa.

TABELA 6. ANÁLISE DO CRONOGRAMA DA EMPRESA.

	JUL				AGO				SET				OUT				NOV				DEZ			
Mídias	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Instagram	X	x	X	X	X	x	x	x	X	x	x	x	x	x	x	X	x	x	x	X	x	x	x	x
Twitter	X	x	X	X	x	x	x	x	X	x	x	x	x	x	x	X	x	x	x	X	x	x	x	x
Google Ads	X	x	X	X	X	x	x	x	X	x	x	x	x	x	x	X	x	x	x	X	x	x	x	x
	X	x	X	X	X	x	x	x	X	x	x	x	x	x	x	X	x	x	x	X	x	x	x	x

Facebook																									
TikTok	X	x	X	X	X	x	x	x	X	x	x	x	x	x	x	X	x	x	x	X	x	x	x	x	x

Fonte: Desenvolvido pelos autores Sant.co,2023

4.5. Orçamento

Na tabela a seguir será apresentado sobre os orçamentos da empresa.

TABELA 7. ANÁLISE DO ORÇAMENTO DA EMPRESA.

Mídias	Valor Unitário	Número de anúncios	Valor total
Instagram	30,00	96	2.880,00
Twitter	50,00	96	4.800,00
Google Ads	20,00	96	1.920,00
Facebook	20,00	96	1.920,00
Tiktok	100,00	96	9.600,00
Valor total do plano: 21.120,00			

Fonte: Desenvolvido pelos autores Sant.co,2023

4.6. Controle

A empresa utilizará por meio de uma pesquisa semestral para saber como o cliente chegou até a empresa e por meio disso concluir quais veículos estão provendo os resultados mais e os menos satisfatórios, assim podendo ter uma noção em qual veículo deverá ser feito maior investimento e quais deverá haver um corte de gastos.

5.Plano operacional

5.1 Layout ou arranjo físico



Cômodos:

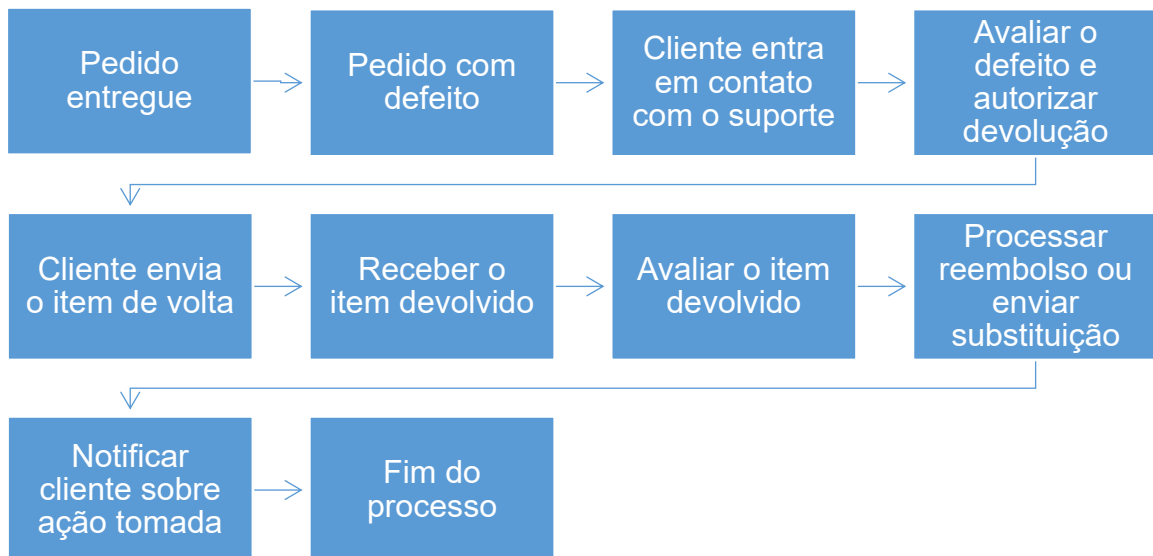
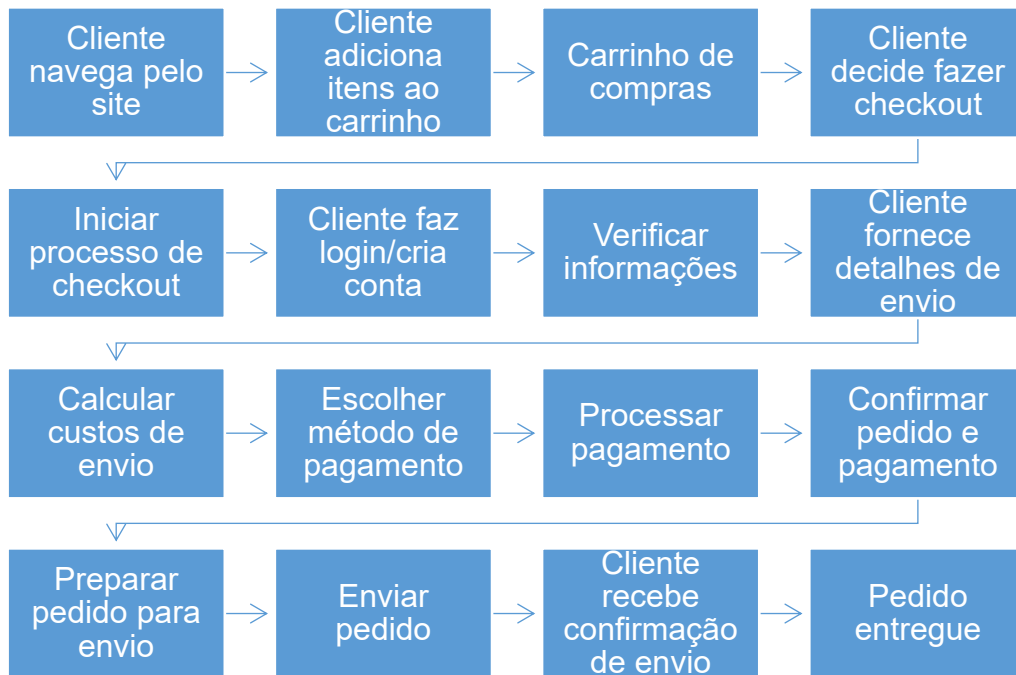
- | | | |
|---------------------|---------------------|---------------------|
| 1. Garagem | 4. Empacotamento | 7. Sala de descanso |
| 2. Escritório | 5. Estoque de roupa | 8. Cozinha |
| 3. Sala de reuniões | 6. Banheiro | 9. Area |

5.2 Capacidade produtiva/comercial/serviços

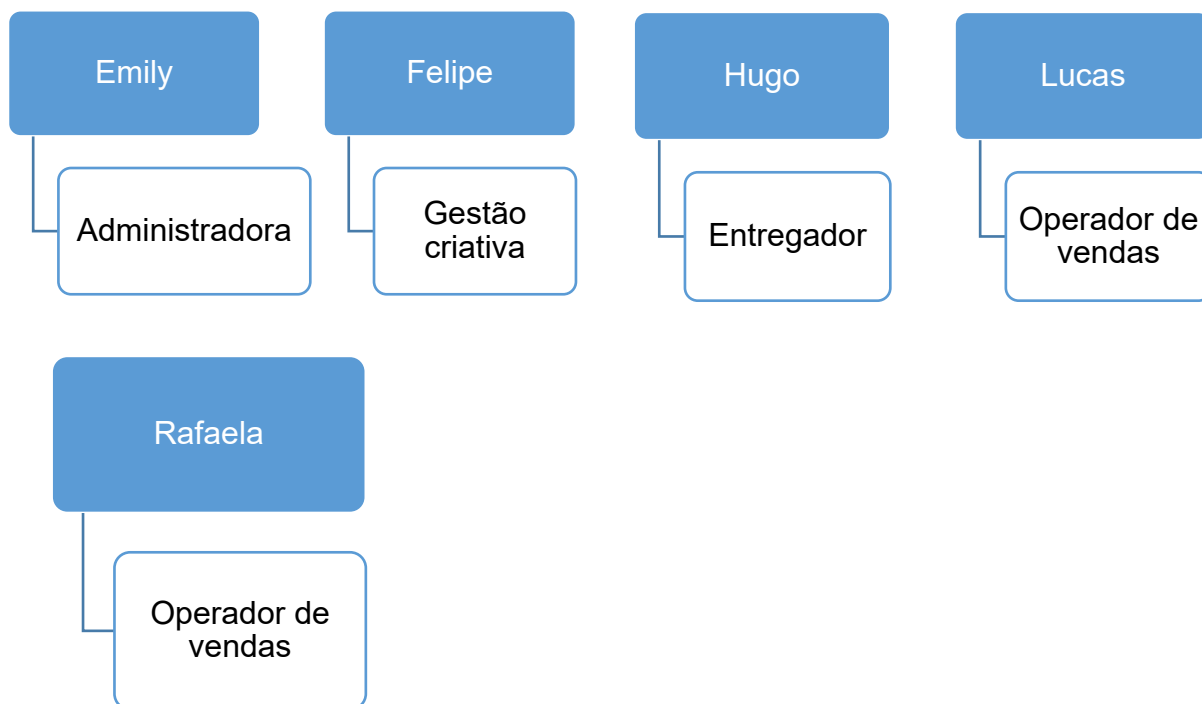
O estoque será abastecido mensalmente com 400 peças no custo de R\$12.200,00 por remessa. A capacidade de atendimento será ilimitada, pois, o comércio será no formato e-commerce e o site estará disponível 24 horas por dia, possibilitando com que o cliente possa fazer compras quando desejar.

5.3 Processos operacionais

Fluxograma



FLUXOGRAMA ATRIBUIÇÕES



5.4 Necessidade de pessoal

Para que o funcionamento da organização seja bem-sucedido, é interessante fazer uma projeção de quantos colaboradores são necessários.

Assim, após analisar o setor de atividades da Sant.co no mercado, tem-se as seguintes funções e qualificações dos colaboradores.

Na tabela a seguir será apresentado os colaboradores da empresa.

TABELA 8. ANÁLISE DE COLABORADORES DA EMPRESA

Cargo//Função	Qualificações Necessárias
Operador de vendas	<ul style="list-style-type: none">• Ensino médio completo• Curso pacote office
Operador de vendas	<ul style="list-style-type: none">• Ensino médio completo• Curso pacote office
Entregador	<ul style="list-style-type: none">• Ensino médio completo• Curso pacote office• Carteira de motorista

Fonte: Desenvolvido pelos autores Sant.co,2023

Para que suas atividades sejam realizadas da melhor forma, a Sant.co conta com o empenho de seus colaboradores.

6. Recursos Humanos

Conceito de RH

Recursos Humanos", isto é o conjunto de colaboradores de uma organização. Dessa forma, a base do setor responsável são as funções de recrutamento, seleção, treinamento, remuneração e benefícios aos trabalhadores.

6.1 Políticas em relação

a) Qualidade de vida

Aspecto físico: A empresa contara com móveis ergonômicos e treinamentos para que os colaboradores mantenham uma postura saudável, o ambiente contara com ar-condicionado, ambiente para alimentação e área para descanso.

Aspecto psicológico: A empresa contara com uma jornada de trabalho que se adeque aos colaboradores e a empresa, de forma que ela não seja exaustiva, sempre estando aberta a feedbacks e priorizando o ambiente de trabalho para que se torne cada vez mais saudável.

b) Salários e benefícios

Na tabela a seguir será apresentado os salários dos funcionários

TABELA 9. ANÁLISE DO SALÁRIO E BENEFÍCIOS DOS FUNCIONÁRIOS

Cargo	Nº Empregados	Salário mensal(R\$)	Custo com Salários(R\$)	Encargo Social(%)	Custo com Encargos(R\$)	Benefícios(R\$)	Custo Total
Operador de Vendas	2	1,564,00	3.128,00	38	1.188,00	200,00	4.516,00
Entregador	1	1320,00	1.320,00	38	501,60	200,00	2.021,60
Total							7.537,60

Fonte: Desenvolvido pelos autores Sant.co,2023

Benefícios: Os empregados da empresa contaram com vale transporte e vale alimentação como benefícios.

6.2 Treinamento e desenvolvimento

Isso pode melhorar a produtividade dos funcionários, pois eles vão ter mais conhecimento sobre o seu trabalho e serão capazes de executá-lo com maior eficiência.

Na tabela a seguir será apresentado o treinamento e desenvolvimento dos funcionários da empresa.

TABELA 10. ANÁLISE DE TREINAMENTO E DESENVOLVIMENTO

Treinamento	Desenvolvimento
Informática	Vai ajudar os funcionários a ficarem mais eficientes no uso de programas, ferramentas e aplicativos. Eles vão aprender a lidar com novas tecnologias e melhorar suas habilidades de uso do computador;
Análise de dados	Os funcionários vão adquirir habilidades para coletar, processar, visualizar e extrair conclusões de grandes volumes de dados;
Liderança	Pode ajudar a desenvolver e melhorar suas habilidades de comunicação, motivação, confiança e capacidade de trabalho em equipe;
Produção e projetos	Melhora a eficiência da empresa e atinge os objetivos. Isso é porque os funcionários podem aprender a planejar, gerenciar e controlar os processos de produção e projetos de forma mais eficaz.

Fonte: Desenvolvido pelos autores Sant.co,2023

6.3 Recrutamento e seleção de pessoal

- Ensino médio completo
- Curso pacote office
- Carteira de motorista

7. TI- Tecnologia da informação

Conceito de Ti











































O conceito de tecnologia da informação (TI) inclui os sistemas de computadores, o software, a rede de computadores e os serviços de processamento de dados. Quase toda empresa moderna utiliza algum tipo de TI, desde pequenas empresas a grandes empresas multinacionais.

7.2 Hardware

Computador Gamer

16gb RAM

RTX 4060ti

		Processador Intel Core i5-13600K, 14-Core, 20-Threads, 3.5GHz (5.1GHz Turbo), Cache 24MB, LGA1700, BX8071513600K	R\$ 2.351,77	
		Cooler Para Processador Deepcool Gammaxx AG300, 92mm, R-AG300-BKNNMN-G	R\$ 129,29	
		Placa Mae ASRock H610M-HVS/M.2 R2.0, Socket LGA1700, M-ATX, Chipset Intel H610, H610M-HVS/M.2-R2	R\$ 705,87	
		Memoria Team Group T-Force Delta RGB, 8GB (1x8GB), DDR4, 3600MHz, C18, Branco, TF4D48G3600HC18J01	R\$ 258,81	
		Memoria Team Group T-Force Delta RGB, 8GB (1x8GB), DDR4, 3600MHz, C18, Branco, TF4D48G3600HC18J01	R\$ 258,81	
		Placa de Video INNO3D GeForce RTX 4060 Ti X3 OC, 8GB, GDDR6, 128-bit, N406T3-08D6X-171153L	R\$ 3.292,94	
		SSD Pichau Rover, 1TB, M.2 2280, PCIe NVMe 3.0, Leitura 2100 MB/s, Gravacao 1500 MB/s, PCH-RVR-1TB	R\$ 292,82	
		SSD Pichau Rover, 1TB, M.2 2280, PCIe NVMe 3.0, Leitura 2100 MB/s, Gravacao 1500 MB/s, PCH-RVR-1TB	R\$ 292,82	
		Gabinete Gamer Aerocool Trinity Mini V1, Mini-Tower, Lateral de vidro, Com 1 Fan, Branco, TRINITY-MINI-V1-BR	R\$ 270,58	
		Fonte Fortrek Crusader, 500W, Preta, 76955	R\$ 188,12	
		Monitor Gamer Duex DX270ZHQ, 27 Pol IPS, FHD, 1ms, 144Hz, FreeSync, HDMI/DP, DX270ZHQ	R\$ 1.035,18	 
		Teclado Mecanico Gamer Redragon Castor, RGB, Switch Marrom, Preto, K631-RGB-PT-BROWN	R\$ 282,23	 
		Mouse Gamer Fortrek Spider Tarantula, 2000 Dpi USB OM702, 54623	R\$ 32,35	 

Na tabela a seguir será apresentado sobre os componentes dos notebooks.

TABELA 11.ANÁLISE DOS COMPONENTES DOS NOTEBOOKS

Notebook Dell	Notebook Dell	Notebook Dell	Notebook Dell
Inspirion Intel Core i7,	Inspirion Intel Core i7,	Inspirion Intel Core i7,	Inspirion Intel Core i7,
Windows 11 pro,	Windows 11 pro,	Windows 11 pro,	Windows 11 pro,
Nvidea GeForce mx350,	Nvidea GeForce mx350,	Nvidea GeForce mx350,	Nvidea GeForce mx350,
8gb de RAM,	8gb de RAM,	8gb de RAM,	8gb de RAM,
SSD 256gb	SSD 256gb	SSD 256gb	SSD 256gb

Fonte: Desenvolvido pelos autores Sant.co,2023

Na tabela a seguir será apresentado sobre os componentes dos Smartphones

TABELA 12.ANÁLISE DOS COMPONENTES DOS SMARTPHONES

Smartphone Samsung Galaxy A23 Branco	Smartphone Samsung Galaxy A23 Preto
128GB	128GB
4GB RAM	4GB RAM
bateria 5000mAh	bateria 5000mAh
Câmera Quádrupla	Câmera Quádrupla
Traseira de 50MP	Traseira de 50MP

Fonte: Desenvolvido pelos autores Sant.co,2023

7.3 Software

Windows 10

7.4 S.I.G (Sistema de informação gerencial)



8. Área econômica e financeira

8.1 Investimento inicial

Para a abertura da empresa, o orçamento inicial é de xxxxxxxxx, este valor foi captado através de capital próprio (poupança) dos dois sócios, no total do empreendimento, o valor de xxxxxxxx.

O orçamento, ou seja, o planejamento financeiro e a estimativa das receitas, das despesas e dos investimentos de uma empresa, conhecido no meio empresarial pela expressão Budget, é importante porque traça os objetivos da companhia, permitindo que sejam tomadas medidas de ajustes para o alcance das metas estipuladas.

8.2 RCI- Retorno do Capital Investido ou Prazo de Retorno do Investimento (PAYBACK)

A marca Sant.co terá seu retorno de investimento em um período de 12 meses, ressaltando que o investimento feito foi xxxxxx havendo um rendimento (mensal ou anual) de xxxx em um percentual (mensal ou anual) de xx,xx%.

Payback é utilizado para sabermos o prazo de retorno que a empresa terá, utilizando informações como: investimento inicial, faturamento líquido anual, prazo de retorno do investimento e o percentual. Como é mostrado no gráfico abaixo

8.3 Evolução de faturamento (Forecast)

A receita operacional bruta da empresa Sant.co totaliza um valor que se aproxima de xxxxxxxx e a projeção das receitas atinge o valor mínimo mensal de xxxxxxxx, e o valor máximo de xxxxxxxx, ou seja, variando pela sazonalidade como representado no gráfico x (evolução de faturamento).

Portanto, a instituição possui a capacidade de liquidar todas as suas obrigações de forma precisa e saudável, conseguindo assim atingir uma boa lucratividade. O Forecast ou também chamado de "orçamento revisado", é um método de previsão, análise e revisão de um orçamento, baseado na atual situação da empresa, porém, dependendo da volatilidade dos mercados essa previsão pode mudar. Portanto, Forecast pretende adequar-se as novas variações que ocorrem nas instituições.

Referências:

AAKER, David. Administração Estratégica de Mercado: Estratégia empresarial: Introdução e visão geral. 9. ed. Porto alegre: Verônica de Abreu Amaral, 2012. 2 p. ISBN 9780470317242/0470317248.

MORITA, Marcos. Análise de mercado: Introdução à pesquisa de marketing. 1. ed. Curitiba: IESDE BRASIL S.A., 2012. 9 p. ISBN 978-85-387-3197-9.

Kotler, Philip. Análise De Mercado E Da Satisfação Dos Clientes Da Excelência Contabilidade: Composto De Marketing. 5. Ed. Natal/Rn: Roseane Xavier Alves, 2016. 21 P.