



ideias de
negócios

Como montar um serviço de DJ



EMPREENDEDORISMO



Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

José Roberto Tadros

Diretor Presidente

Carlos Carmo Andrade Melles

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Eduardo Diogo

Unidade de Gestão de Soluções

Diego Demetrio

Coordenação

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Maria Angela Soares Lopes

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

1.	1
2. Mercado	1
3.	2
4.	2
5. Estrutura	3
6. Pessoal	4
7. Equipamentos	5
8.	5
9.	6
10.	7
11.	7
12. Investimento	8
13.	8
14. Custos	9
15.	10
16.	10
17.	11
18. Eventos	12
19.	13
20.	14
21.	14
22.	14
23.	15
24.	15
25.	16
26.	16

Sumário

27.	16
----------	----

1.

O DJ (Disc Jockey) tem a responsabilidade de comandar o som nas festas e manter o público animado. Cada profissional desenvolve estilo e hábitos próprios.

Para atrair clientes para sua loja de discos, em 1947 o sonoplasta inglês Ron Giggins adaptou um veículo para embutir um equipamento de som e tocar as últimas novidades da música em frente à sua loja. A iniciativa chamou atenção do público e duas moças pediram que ele levasse seu equipamento para uma festa.

A ideia deu certo e ele continuou a levar música para outras festas. Para facilitar o transporte Giggins montou uma caixa que acomodava o equipamento. Acrescentou também, mais um toca discos para que a música não parasse de tocar enquanto ele trocava de música. Giggins batizou sua invenção com o nome de Diggola. A Diggola foi a primeira mesa de mixagens e foi criada no início de 1949.

A Diggola começou a ser produzida em série e outros profissionais começaram a operá-la. A indústria fonográfica continuou em expansão, a tecnologia evoluiu e a profissão de Disc Jockey -DJ foi se configurando e ganhando importância até conquistar definitivamente seu espaço na era Disco - 1970. Atualmente existe todo um mercado voltado para esse segmento. O DJ desenvolveu estilo e hábitos próprios. Ele tem a responsabilidade de comandar o som nas festas e eventos e manter o público animado.

Nesta "Ideia de Negócio" serão apresentadas informações importantes para o empreendedor que tem intenção de abrir uma Empresa de DJ. Entretanto, este documento não substitui o Plano de Negócios, que é imprescindível para iniciar um empreendimento com alta probabilidade de sucesso. Para a elaboração do Plano de Negócio deve ser consultado o SEBRAE mais próximo. Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaborá-lo procure o Sebrae.

2. Mercado

As oportunidades do mercado de DJs estão relacionadas ao bom desempenho do mercado de eventos no Brasil. As perspectivas do setor são positivas.

Ameaças e oportunidades

As oportunidades de negócios são definidas pelas possibilidades de bons resultados que o empreendedor vislumbra ao implantar um novo empreendimento.

O conhecimento real das possibilidades de sucesso somente será possível através de

pesquisa de mercado. Uma pesquisa não precisa ser sofisticada, dispendiosa - em termos financeiros - ou complexa. Ela pode ser elaborada de forma simplificada e aplicada pelo próprio empresário, para estudar a concorrência já instalada, os preços praticados e características gerais do público que pretende atingir. O risco de abrir as portas sem conhecimento do ambiente local é muito grande.

Dentre as oportunidades identificadas para este negócio pode-se destacar:

Tendência de crescimento no setor de eventos;

As ameaças são representadas por todas as possibilidades de insucesso que o futuro empresário pode identificar para o novo negócio. A realização da pesquisa sugerida fornece subsídios para a previsão de dificuldades que poderão aparecer pelo caminho. A pesquisa realizada identificou a ameaça abaixo listada como sendo a mais significativa:

Excesso de concorrência nesse mercado.

3.

Um DJ pode iniciar suas atividades em um Home Office. Para isso precisará reservar espaço em casa para guardar seus equipamentos, para realizar as atividades administrativas e fazer seus contatos comerciais.

4.

Para dar início ao processo de abertura da empresa é necessário que se cumpra os seguintes procedimentos:

1) Consulta Comercial Antes de realizar qualquer procedimento para abertura de uma empresa, o primeiro passo é realizar uma consulta prévia na prefeitura ou administração local. A consulta tem por objetivo verificar se no local escolhido para a abertura da empresa é permitido o funcionamento da atividade que se deseja empreender.

Outro aspecto que precisa ser pesquisado é o endereço. Em algumas cidades, o endereço registrado na prefeitura é diferente do endereço que todos conhecem. Neste caso, é necessário o endereço correto, de acordo com o da prefeitura, para registrar o contrato social, sob pena de ter de refazê-lo.

Órgão responsável: Prefeitura Municipal; Secretaria Municipal de Urbanismo.

2) Busca de nome e marca Verificar se existe alguma empresa registrada com o nome pretendido e a marca que será utilizada. Órgão responsável:Junta Comercial ou Cartório (no caso de Sociedade Simples) e Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI).

3) Arquivamento do contrato social/Declaração de Empresa Individual Este passo consiste no registro do contrato social. Verifica-se também, os antecedentes dos sócios ou empresário junto a Receita Federal, através de pesquisas do CPF.

Órgão responsável:Junta Comercial ou Cartório (no caso de Sociedade Simples).

4) Solicitação do CNPJ Órgão responsável:Receita Federal.

5) Solicitação da Inscrição Estadual

Órgão responsável:Receita Estadual

6) Alvará de licença e Registro na Secretaria Municipal de Fazenda O Alvará de licença é o documento que fornece o consentimento para empresa desenvolver as atividades no local pretendido. Órgão responsável:Prefeitura Municipal;Secretaria Municipal da Fazenda.

7) Matrícula no INSS

Órgão responsável:Instituto Nacional de Seguridade Social; Divisão de Matrículas – INSS.

O DJ também poderá se cadastrar como Empreendedor Individual, porém como a profissão não é regulamentada ele poderá se inscrever como Animador de Festas. Para isso deverá ter faturamento de no máximo R\$ 36 mil por ano e possuir até um empregado contratado que receba salário mínimo.

5. Estrutura

Para iniciar o empreendimento em Home Office o empreendedor não precisará de uma estrutura muito complexa. Ele poderá reservar um local para o escritório em casa onde fará a administração e os contatos comerciais e também precisará de um espaço para guardar os equipamentos de trabalho.

Sugestão de Equipamentos para Administração do Negócio: Mesa, Cadeira, Arquivo para documentos, Armário, Computador, Impressora, Telefone

Sugestão de Equipamentos para prestação do serviço CDJ; Mixer; Caixas de som; Pedestais; Fone de ouvido; Cabos de áudio.

6. Pessoal

Para exercer a profissão de DJ não é exigida nenhuma formação específica, no entanto existem vários cursos que ensinam a manusear a aparelhagem de som em conjunto com os softwares além de ensinar o processo de criação de composições e arranjos musicais.

As principais atividades realizadas por um DJ são:

Realizar manutenção em sua aparelhagem de som; Organizar vinis, CDs, laptops e softwares; Transportar a montar os aparelhos até o local da apresentação; Trabalhar o repertório de acordo com o público-alvo; Apresentação em festas e eventos; Em alguns casos, participação na organização de festas e eventos, cuidando de parte de som e coordenando o repertório; Criação de músicas, com a aparelhagem adequada, como sintetizadores, gravadores digitais, computadores e softwares de composição

Além do DJ o empreendimento precisará de pessoas que administrem e que vendam seus serviços. Um DJ que está começando suas atividades não precisará contratar profissionais que desempenhem tais funções desde que realize as atividades destinadas ao administrador do negócio e ao vendedor dos serviços.

Algumas habilidades são desejáveis ao(s) profissional(is) que trabalhará(ão) na Empresa de DJ:

Administrador Capacidade para lidar com imprevistos; Reconhecer e definir problemas, Atuar preventivamente; Ter raciocínio lógico, crítico e analítico; Ter conhecimento de gestão empresarial.; Habilidade de relacionamentos; Habilidade para negociar; Pró-atividade; Inteligência emocional para lidar com possíveis conflitos; Disciplina.

Vendedor(a) Boa dicção; Conhecimento do ramo; Conhecimento técnico, pois além de atuar como vendedor ele é um consultor de modas; Cortesia e educação para com os clientes e colegas; Inteligência emocional para lidar com possíveis conflitos

DJ Criatividade; Responsabilidade; Gosto artístico; Facilidade de lidar com o público; Carisma; Autoconfiança; Dinamismo; Pró-atividade;

A capacitação de profissionais deste ramo de negócio deve estar direcionada para o desenvolvimento das competências citadas acima.

Os níveis salariais básicos são definidos pelos sindicatos de cada categoria, a partir daí o empresário deverá manter políticas que remunerem adequadamente os empregados, considerando-se os níveis de competências pessoais.

Recomenda-se a adoção de uma política de retenção de pessoal, oferecendo incentivos e benefícios de natureza financeiros ou outros. Assim, a empresa poderá

funcionários e clientes e ainda a diminuição de custos com: recrutamento e seleção, treinamento de novos funcionários, custos com demissões.

7. Equipamentos

Para estruturar a empresa serão necessários os seguintes equipamentos:

Equipamentos para Escritório Uma mesa; Três cadeiras; Um arquivo para pasta suspensa; Um armário; Um computador; Uma impressora; Telefone;

Equipamentos básicos para eventos 2 CDJs; 1 mixer; 2 caixas de som; 2 pedestais; 1 fone de ouvido; Cabos de áudio.

Existe muita variedade de equipamentos e marcas para a Empresa de DJ, para facilitar a escolha alguns profissionais sugerem que antes de adquirir os equipamentos o DJ:

Procure um show room de equipamentos e teste durante alguns minutos se possível pelo menos os recursos e funções que mais lhe interessam e serão úteis; Analise os manuais que podem ser baixados nos sites dos respectivos fabricantes gratuitamente, para se ter uma ideia dos recursos e efeitos disponíveis; Analise a relação custo X necessidade X benefícios.

O mercado de usados pode ser interessante para quem está começando. Porém, alguns cuidados devem ser tomados ao comprar máquinas e equipamentos usados:

Dar preferência a equipamentos que estejam em uso; Pedir a um especialista para avaliar as condições do equipamento antes de comprá-lo; Solicitar os manuais de operação e manutenção;

Para transportar os equipamentos para os eventos o empresário precisará adquirir um automóvel. Bancos e financeiras oferecem financiamentos exclusivos com taxas diferenciadas de financiamento de veículo para pessoa jurídica. É importante a realização de uma pesquisa para se informar sobre as melhores taxas praticadas no mercado e também verificar o custo/benefício de aquisição de um veículo “zero” ou semi-novo.

8.

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Este equilíbrio deve ser sistematicamente aferido através de, entre outros, os seguintes três importantes indicadores de desempenho: Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em

estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Obs.: Quanto maior for a freqüência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques. Cobertura dos estoques: o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento. Nível de serviço ao cliente: o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa. Principais serviços oferecidos por uma empresa de DJ: Reprodução e mixagem de músicas em festas e eventos; Animação de eventos; Organização de festas e eventos, cuidando de parte de som e coordenando o repertório; Criação de músicas eletrônicas;

9.

1. Verificar necessidade do cliente
2. Elaborar proposta para o cliente
3. Assinar contrato com o cliente
4. Prestação de serviço
5. Recebimento/pagamento

Verificar necessidade do cliente Essa etapa consiste em verificar junto ao cliente suas preferências musicais, data e local do evento, quantidade de horas prevista e demais detalhes necessários à elaboração da proposta.

Elaborar proposta para o cliente Nessa fase é preparada a proposta com o detalhamento dos serviços oferecidos e valores cobrados. Assinar contrato com o cliente Quando o cliente aceita a proposta é assinado um contrato de prestação de serviços. Esse contrato pode ser a própria proposta assinada pelo cliente concordando com os termos do serviço e valores praticados.

Prestação de serviço Essa etapa consiste na realização do serviço.

Recebimento/pagamento Consiste no recebimento do pagamento feito pelo cliente do valor contratado.

10.

A evolução da tecnologia permitiu que o DJ pudesse oferecer um serviço de qualidade reduzindo a necessidade de vários equipamentos. Foram criados softwares que substituem alguns equipamentos e administram os recursos de som utilizados pelos DJs para prestação do serviço.

Os recursos de automação mais comumente utilizados são:

Controladores – São meios físicos de controle dos softwares. Os softwares podem ser controlados pelo teclado ou mouse, porém os controladores permitem a utilização dos recursos dos softwares de forma mais satisfatória. Simuladores – os simuladores são utilizados para simular alguns equipamentos, entretanto não substituem totalmente a aparelhagem necessária para prestação do serviço.

Na administração

A gestão do negócio pode ser automatizada. Existem vários softwares no mercado que possibilitam a automação da gestão de empresas. Entretanto, o mais indicado é que o empresário invista em softwares específicos para o ramo de negócio da empresa para permitir a gestão eficiente do negócio. Dentre os benefícios que um software de gestão pode oferecer, pode-se citar alguns.

Controle de clientes com gerenciamento de relacionamento CRM (Customer Relationship Manager); Envio de e-mail direto e personalizado para comunicação com os clientes; Contas a pagar; Controle de despesas; Contas a receber; Controle bancário (taxas, tarifas, cheques já compensados, etc); Fluxo de caixa.

11.

O principal canal de distribuição uma Empresa de DJ é de venda direta, no qual o cliente faz o contato por telefone ou pessoalmente solicitando um produto.

Independentemente do canal de distribuição adotado, o sucesso de um negócio depende, principalmente, da capacidade de percepção de oportunidade do empreendedor e da sua agilidade para adaptar seus canais de distribuição, aproveitando tendências e criando novas formas de fazer sua empresa ser conhecida por seus clientes.

12. Investimento

O valor total a ser investido depende de um conjunto de decisões que precedem a instalação do negócio, como por exemplo:

Avaliar todas as modificações necessárias que deverão ser realizadas no local para o funcionamento do negócio; Decidir em que tipo de equipamento será feito o investimento (de acordo com a marca e o modelo); Avaliar o custo benefício de comprar equipamentos usados.

Os resultados das decisões referentes a estes itens surgirão com a elaboração do plano de negócios. Etapa fundamental para quem deseja empreender de forma consciente, “o plano de negócios é a validação da idéia, análise de sua viabilidade como negócio” (DOLABELA, 1999, p.17).

Considerando uma Empresa de DJ instalado em Home Office e investimento em equipamentos mais simples, considerando que o empreendedor já tenha um carro, é necessário um investimento inicial estimado em R\$ 10.494,00(nove mil e quatrocentos e noventa e quatro reais), a ser alocado majoritariamente nos seguintes itens:

Móveis e materiais de escritório: R\$ 5.000,00; Equipamentos básicos: R\$ 4.540,00; Capital de giro: R\$ 954,00

13.

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa. O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC). Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa. Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade do caixa. Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos

concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros. Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão. O desafio da gestão do capital de giro em uma Empresa de DJ está relacionado, principalmente, à ocorrência dos fatores a seguir: Períodos com poucos contratos; Aumento de despesas em determinados meses do ano, como por exemplo, período de pagamento de IPVA.

Exemplo de necessidade de capital de giro para os primeiros meses de funcionamento de uma Empresa de DJ:

Despesas do mês: R\$ 2.700,00 Receitas do mês: R\$ 1.800,00 Saldo do mês: (R\$ 900,00) Necessidade de capital de giro para este mês: R\$ 900,00

Uma Empresa de DJ requer um montante de capital de giro que pode ser considerado baixo, entre 10 e 15% do investimento inicial. A estratégia a ser utilizada para atrair clientes será fundamental para o alcance do ponto de equilíbrio entre receita e despesa.

14. Custos

Os custos indicam as despesas (gastos) de um negócio. Podem ser fixos, que independem do faturamento, ou seja, aluguel, salários, gastos com contador, água, luz, telefone, internet. Ou podem ser variáveis, que estão relacionados à quantidade de serviço prestado no mês, como por exemplo: impostos e combustível.

Podem ser tomadas algumas providências que ajudem a diminuir o valor dos custos fixos, como por exemplo:

Optar por planos de telefone com custos mais baixos; Evitar gastos e despesas desnecessários; E outras ações de acordo com a realidade de cada empreendimento;

Os custos para manter uma Empresa de DJ devem ser estimados considerando os itens a seguir:

Pró labore: R\$ 1.100,00 Tributos, impostos, contribuições e taxas: R\$ 200,00; Luz, telefone e acesso a internet: R\$ 300,00; Produtos para higiene e limpeza: R\$ 50,00; Recursos para manutenções e correções: R\$ 200,00; Assessoria contábil: R\$ 550,00; Propaganda e publicidade da empresa: R\$ 1.000,00

É essencial que se faça uma análise criteriosa de todas as despesas, buscando formas

de minimizá-las sem prejudicar a qualidade do atendimento e dos serviços oferecidos pela Empresa de DJ.

15.

Para manter-se competitivo um negócio precisa oferecer diferenciais que o torne mais atrativo que seus concorrentes. Agregar valor é oferecer o inesperado ao cliente; ir além da obrigação; oferecer mais e melhor e o que ninguém ainda ofereceu. Nesse ramo, existem algumas possibilidades de agregar valor, dependendo apenas da iniciativa e criatividade do empreendedor como, por exemplo:

Para Cerimônias: Além do DJ, oferecer o serviço de músicos: Violino, Trompete, Clarins e etc.

Para recepções e Jantares: Oferecer serviço de músicos: Sax, Violão e Voz e etc..

Para Festas: Telões, TVs de Plasmas, Lasers, Globo com nome Personalizado, Gelo Seco, Luzes Cênicas, Skypaper, Painel de Led e Pista de Led.

Diversificar, aplicar o conhecimento em outras áreas relacionadas a música, por exemplo: dar aulas de DJ, escrever para websites, dar consultorias para outros DJs e projetos ou criar tutoriais.

A qualidade no atendimento ao cliente é um aspecto importante que deve ser observado. Serviços feitos com qualidade, escuta atenciosa e diálogo de compromisso influenciam muito na satisfação dos clientes. Ao oferecer um atendimento de qualidade, a empresa cria um diferencial, constrói um relacionamento de confiança e torna inconveniente a migração do cliente para um concorrente.

16.

Como diz o ditado popular, “a propaganda é a alma do negócio”. Por meio da propaganda o empreendedor dará destaque ao seu estabelecimento no mercado. É possível a utilização de formas simples e baratas de divulgação. Com criatividade pode-se e buscar alternativas que atraíam os clientes.

Entre as alternativas que demandam menos investimento pode-se citar:

Utilização de mala direta com informações sobre serviços e promoções; Anúncio em páginas especializadas nos jornais; Site na Internet com informações básicas sobre a empresa; Divulgação e parcerias com empresas especializadas em eventos; Cartões de visita.

O bom atendimento aliado a qualidade dos produtos é receita de sucesso para qualquer empresa. Clientes satisfeitos tendem a comentar com outras pessoas e não existe melhor propaganda que a tradicional “boca-a-boca”, barata e eficiente.

17.

O segmento de DISC JOCKEY (DJ), assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 9001-9/06 como a atividade de equipamento de som com operador, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa, R\$ 4.400.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 6% a 17,42%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual) . Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm>). Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

- 5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária do empreendedor;
- R\$ 5,00 a título de ISS - Imposto sobre serviço de qualquer natureza.

II) Com um empregado: (o MEI poderá ter um empregado, desde que o salário seja de um salário mínimo ou piso da categoria)

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;
- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.

Havendo receita excedente ao limite permitido superior a 20% o MEI terá seu empreendimento incluído no sistema SIMPLES NACIONAL.

Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011.

18. Eventos

Os cursos, feiras e eventos de negócios são oportunidades para o empreendedor realizar e fechar parcerias, fazer contatos e manter-se atualizado sobre as novidades do mundo da moda:

A seguir uma relação de alguns eventos do setor:

Chemical Music Festival Evento: Anual Local: Nacional

Expoparty Evento: Anual Local: São Paulo Site: <http://www.expoparty.com.br/afeira.asp>

Rio Music Conference Evento: Anual Local: Rio de Janeiro Informações:
<http://www.riomusicconference.com.br>

Ultra Music Festival Evento: Anual Local: Internacional Informações:
<http://www.umfbrasil.com/>

Cursos:

Curso de DJ – Mixagem DJ Ban Site: <http://www.djban.com.br/cursos/>

Curso de formação de DJ4Beat E-mail: 4beat@4beat.com.br

Djland - Escola de Dj e Produção Musical Site: [http://www.djland.com.br/](http://www.djland.com.br)

19.

Uma empresa de DJ relaciona-se com um conjunto de entidades, que desempenham diversos papéis auxiliares ao negócio.

A seguir destacam-se algumas entidades com as quais o empresário deste ramo poderá desenvolver algum tipo de relacionamento:

Associação dos DJS de Feira de Santana Site: <http://assdjsfeira.blogspot.com/>

DISCOTERJ- Associação dos DJs e VJs do Estado do Rio de Janeiro Tel: (21) 8873-5508E-mail: ouvidoria@discoterj.com.brSite:

<http://www.discoterj.com.br>

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Unidade do SEBRAE mais próxima acesse: www.sebrae.com.br Tel.:0800 570 0800

SINDECS - Sindicato dos DJs e Profissionais de Cabine de Som Site:
www.sindecs.org.br/

20.

As normas técnicas são documentos de uso voluntário, sendo importantes referências para o mercado. As normas técnicas podem estabelecer quesitos de qualidade, desempenho, de segurança. Não obstante, pode estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar, classificações ou terminologias e glossários. Definir a maneira de medir ou determinar as características, como métodos de ensaio. As Normas técnicas são publicadas pela ABNT (Associação Brasileira de Normas técnicas). Não existem normas técnicas aplicáveis ao negócio.

21.

CDJs – é um aparelho do tipo CD Player que possui recursos próprios para utilização por DJs na sua função de animar eventos. (Wikipédia)

Disc Jockey - Disc significa , disco, e jockey, é operador de máquina., ou seja, “Operador de toca discos”.

Home Office - é o escritório em casa;

Mixagem – é a atividade pela qual uma multiplicidade de fontes sonoras é combinada em um ou mais canais. (Wikipédia)

Mixer - Em áudio profissional, mixer, misturador ou mesa de som é um aparelho eletrônico usado para combinar (ou "mixar") várias fontes de som, de forma a somá-las em um único sinal de saída. (Wikipédia)

Músicas eletrônicas – são todas as músicas criadas ou modificadas através do uso de equipamentos e instrumentos eletrônicos, tais como sintetizadores, gravadores digitais, computadores ou softwares de composição. (Wikipédia)

Show business - é um termo em inglês utilizado a partir do século XX para se referir a todos os aspectos da indústria do entretenimento. (Wikipédia)

Skypaper – Efeitos especiais de chuva de papel.

22.

Dicas importantes para quem pensa em abrir uma Empresa de DJ:

Pelo menos uma vez por ano, reservar um tempo para analisar todas as ferramentas de trabalho e verificar se é preciso renová-

las;Adquirir o hábito de ler os manuais dos equipamentos, além de oferecer informações de manutenção e conservação, isso ajudará a conhecer em detalhes as funcionalidades dos equipamentos;Visitar regularmente as casas noturnas e festas que deseja tocar;Anotar em uma agenda todos os compromissos;Manter a coleção de músicas organizada em categorias,seja em meio eletrônico ou físico;Verificar os preços praticados pelos concorrentes;Estabelecer uma excelente relação com os clientes;Ter paciência e disciplina: A consolidação de uma empresa no mercado exige tempo;

23.

Conforme Dolabella, (1999, p.70), um empreendedor “saberá aprender o que for necessário para a criação, desenvolvimento e realização de sua visão”. Considerando-se esta afirmativa, percebe-se que a característica mais importante para um empreendedor, em qualquer área que deseje atuar, é estar disposto a aprender. Para abrir uma Empresa de DJ o interessado deverá se concentrar em desenvolver algumas características específicas, caso não as tenha. Dentre elas destacam-se:

Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio;Pesquisar e observar permanentemente o mercado onde está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;Acompanhar o desempenho dos concorrentes;Saber negociar para manter clientes satisfeitos;Ter visão clara de onde quer chegar;Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;Ser persistente e não desistir dos seus objetivos; Manter o foco definido para a atividade empresarial;Ter coragem para assumir riscos calculados;Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;Ouvir os clientes e identificar oportunidades de criar novos serviços deve ser tarefa permanente do empreendedor.

24.

DOLABELLA, Fernando. Oficina do empreendedor. São Paulo. Cultura Editores Associados, 1999.Referências Eletrônicas

10 DICASpara arrebentar em 2009 - dj e produtor musical. Disponível em:
<http://www.ilankriger.net/blog/10-dicas-para-arrebentar-em-2009-dj>

-e-produtor-musical/ Acesso em: Janeiro/2010

A HISTÓRIA do DJ. Disponível em: <http://www.myspace.com/djthrasher1995/blog/178256757>. Acesso em: Janeiro/2010.

DJ.em: <http://www.brasilprofissoes.com.br/profissoes/dj> Acesso em: Janeiro/2010

MARSOLA, Cristiane. Mercado de eventos. Disponível em:
<http://exame.abril.com.br/marketing/noticias/mercado-de-eventos-vivera-decada-de-ouro>. Acesso em: Janeiro/2010

SURGIMENTO do DJ como profissão no Brasil. Disponível em:
<http://conexaodj.multiply.com/journal/item/3/3>. Acesso em Janeiro/2010

25.

26.

27.