UNIVERSIDADE POSITIVO

BUSINESS SCHOOL

PROJETO DE EXTENSÃO

BÁRBARA RAMOS BORGES

EDUARDO CARDOZO DIB

GABRIEL TRENTIM FERREIRA LAURINO

JENNIFER CRISTINE DA SILVA

KELVIN PATRICK GOMES RODRIGUES

MATEUS JOSE JASZUMBEK

VICTOR HIROSHI NAKAO ALMEIDA

PAULO SERGIO BRUSKE JUNIOR

ATELIÊ JOLAINE FREITAS/ JOLAINE FREITAS

Trabalho apresentado ao projeto de extensão – Diálogo Empreendedor, como requisito parcial para a nota semestral.

Professora: Dra. Caroline Coradassi

CURITIBA

2023

Sumário

[1 INTRODUÇÃO 3](#_Toc150022694)

[2 ANÁLISE DE MERCADO 3](#_Toc150022695)

[3. CANVAS 7](#_Toc150022696)

[4 PLANO DE MARKETING 10](#_Toc150022697)

[5. PLANO OPERACIONAL 11](#_Toc150022698)

[6. PLANO FINANCEIRO 14](#_Toc150022699)

[7 CONCLUSÕES 16](#_Toc150022700)

[REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS 17](#_Toc150022701)

# 1 INTRODUÇÃO

O Ateliê Jolaine Freitas é um negócio dedicado a confecção de Patches, Necessaires e Ecobags. Seu principal produto atualmente são os patches, que são vendidos em feiras Punk e também por encomenda.

Segundo a empresária Jolaine Freitas, dona do Ateliê, os principais deafios atuais da empresa são a operação, devido falta de tempo da empresária individual de confeccionar seus produtos, e também a falta de demanda.

# 2 ANÁLISE DE MERCADO

## 2.1 Avaliação estratégica:

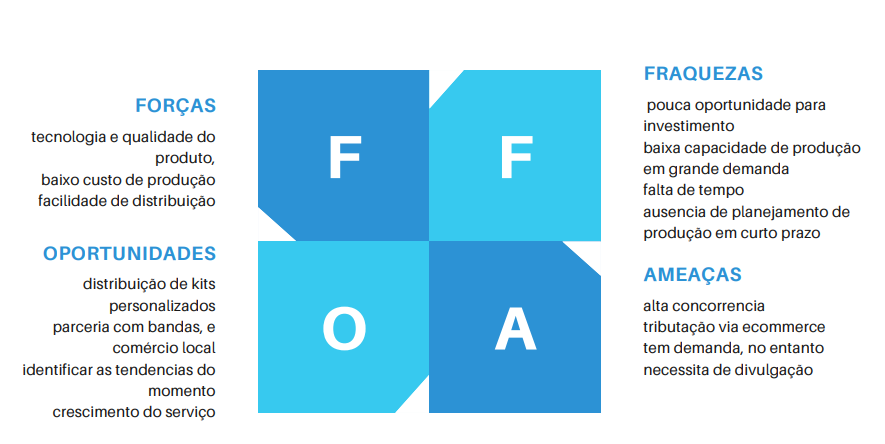
Atelie Jolaine é um negócio especializado em criar peças exclusivas sob encomenda de patch bordado, com tecnologia autocolante, ecobags e necessaires.

O plano de negócio no qual buscamos é tornar uma marca reconhecida pela qualidade e criatividade de forma sustentável para atender as necessidades dos clientes de modo exclusivo com produção sob medidas.

## 2.1.1 Analise da matriz F.O.F.A.

## 

Essa matriz F.O.F.A traz o conceito de analisar as forças e fraquezas do seu negócio (internamente) e oportunidades e ameaças do ramo de confecção (Externamente)



## 2.2 Estudo dos clientes

## Para identificar melhor o público consumidor, realizamos a pesquisa para entender melhor qual público alvo atingir.

## 

* Faixa Etária:

Dos 16 anos 30 anos.

* Sexo:

Ambos os sexos.

* Sexo:

Ambos os sexos.

* Família grande ou pequena?:

Ambos.

* Trabalho:

Na sua maioria pessoas da classe trabalhadora.

* Família grande ou pequena?:

Ambos.

* Quanto ganham?:

De um salário mínimo até R$2500.

* Qual a sua escolaridade?:

Na sua maioria Ensino médio até graduação.

* Onde moram:

Curitiba e Região Metropolitana.

* Que quantidade e com qual frequência compram esse tipo de produto ou serviço?:

Geralmente de 1-20 unidades. Eles compram apenas uma vez.

* Onde costumam comprar:

Instagram.

* Que preço pagam atualmente por esse produto ou serviço similar?:

Patches: R$6,50 – R$ 40,00.

Ecobags:R$55,00.

* O que leva essas pessoas a comprar?:

Preço abaixo da média, qualidade (patch colante) e bom atendimento.

* Onde estão os seus clientes?

Principalmente Curitiba e região metropolitana, mas os produtos podem ser enviados em território nacional.

## 2.3 Estudo dos concorrentes

Após um estudo do seu principal concorrente, para realizar uma comparação e entender quais os pontos fortes e fracos de ambos.

* Qualidade:

Atêlie Jolaine Freitas: Ótima qualidade, em especial o fator colante dos patches.

Desgosto Fudido: Ótima qualidade, não tem colante, mas o maquinário usado na produção é melhor.

* Preço:

Atêlie Jolaine Freitas:

Ecobags :

Preço pela qual é vendida R$25,00

Necessaire:

Preço pela qual é vendida R$18,00

Patches:

Preço pela qual são vendidos, o de menor valor custa R$3,50 podendo chegar até R$40,00, dependendo do bordado.

Desgosto Fudido:

O principal concorrente não vende Ecobags e Necessaires, apenas patches.

Patches: Média de preço de uma unidade: R$20.

* Condições de Pagamento:

Atêlie Jolaine Freitas: Cartão, PIX e dinheiro.

Desgosto Fudido: Cartão, PIX e Dinheiro.

* Localização:

Atêlie Jolaine Freitas: Não tem uma localização física, a loja é apenas online.

Desgosto Fudido:Não tem localização física, a loja é apenas online .

* Atendimento:

Atêlie Jolaine Freitas: Principalmente atendimento online, mas mesmo assim muito eficiente.

Desgosto Fudido: Atendimento online e rápido, principalmente pois são dois proprietários.

* Serviços aos clientes:

Atêlie Jolaine Freitas: Apenas a fabricação e venda dos produtos.

Desgosto Fudido Apenas a fabricação e venda dos produtos.

* Garantia oferecida:

Atêlie Jolaine Freitas: Nenhuma.

Desgosto Fudido: Nenhuma.

## 2.4 Estudo dos fornecedores

Tecidos –Armarinhos Nodari (Curitiba- Rui Barbosa)

Linha / Fio – Casa das Linhas Curitiba (Boqueirão)

Cones - Armarinhos São Judas (Novo mundo)

Alça - Dricor Comercio de Armarinhos (Boqueirão)

# 3. CANVAS

Interface gráfica do usuário, Aplicativo, Tabela

Descrição gerada automaticamente

## **3.1 Proposta de valor**

## Os patches confeccionados pela Ateliê Jolaine Freitas devem sempre prezar pela qualidade de matéria-prima, portanto um cuidado importante na produção deve ser considerado na escolha dos produtos e fornecedores.

## Como grande diferencial em comparação a concorrentes, os patches do Ateliê serão elaborados a partir de uma estrutura autocolante, oferecendo ao cliente maior praticidade no momento de inserir o produto em outras superfícies e mais versatilidade, podendo utilizá-lo em mais de um local.

## **3.2 Segmento de clientes**

Os clientes do Ateliê Jolaine de Freitas se dividem em três grandes grupos:

- Adolescentes e jovens de até 35 anos que se interessam por filmes, séries e animes, com foco na venda de patches com temas atuais relacionados à algum nicho cinematográfico.

- Adultos de até 60 anos que se interessam pela arte punk, com foco em patches temáticos bastante específicos para este segmento, que já é uma especialidade do ateliê.

- Mulheres de 30 a 60 anos de classe baixa e média baixa, com foco nas necessaires e ecobags.

**3.3 Canais**

Comunicação: Restringir os meios de comunicação para garantir maior qualidade, foco e menor tempo de resposta ao cliente, utilizando, portanto, o mensageiro do Instagram e o Whatsapp como canal de comunicação.

## Vendas: Ampliar o uso do whatsapp como ferramenta de venda online, visto que atualmente é o principal motor de venda do Ateliê. Expandir as opções de vendas online, incluindo os produtos do Ateliê em marketplaces com taxas acessíveis a realidade do negócio como Elo7, Mercado Livre e OLX.

## Distribuição: Será utilizado o serviço dos correios como principal meio de distribuição. Porém, deverão ser avaliados os parceiros de distribuição dos marketplaces quando a venda for realizada pelos seus respectivos canais, tendo em vista melhores preços para envio e ofertas de frete grátis, o que pode ser atrativo para o cliente.

## **3.4 Relacionamento com o cliente**

Com o intuito de aproximar o cliente e tornar a marca mais presente no dia a dia do consumidor, deverão ser desenvolvidas campanhas via rede social (preferencialmente Instagram) para divulgar produtos sazonais que estejam em alta (exemplo: produtos relacionados a determinado filme).

Outra estratégia que deve ser implementada é o cadastramento de e-mail e telefone dos clientes para criação de mailing e transmissões via Whatsapp a fim de promover novos produtos (principalmente produtos sazonais ou lançamentos no estilo Punk) e oferecer descontos em datas comemorativas (como aniversário, dia das mães, etc).

## **3.5 Recursos principais**

Os principais recursos para confecção dos patches, ecobags e necessaires são: Máquina de costura, tecido, fio de reta, fio de over, fio de bordado, alça para ecobag, nylon600 e TNT.

Um ponto importante a se ressaltar é que atualmente a empresa não possui capital de giro, porém como parte deste plano de negócio passa a ser um recurso fundamental para o Ateliê.

## **3.6 Atividades principais**

São consideradas atividades chave deste negócio:

- O design do produto, tanto na sua idealização como na configuração do layout nas máquinas de costura;

- O corte dos tecidos e propriamente a confecção do produto final (patches, ecobags e necessaires)

## **3.7 Parceiras principais**

- Materiais: fornecedores de materiais de confecção, como tecidos e linhas, que ofertem bons preços e produto de qualidade.

- Plataforma de Venda Online: Relacionamento com plataformas como Mercado Livre e Olx para exposição dos produtos.

## **3.8 Estrutura de custos**

- Custos de Produção: Compra de matéria prima conforme descritos no item 3.5;

- Custos de Distribuição: Despesas com envio e entrega de produtos.

- Custos Operacionais: Manutenção de maquinário, impostos, taxas de venda

## **3.9 Fontes de receita**

Venda de Patches, Ecobags e Necessaires

# 4 PLANO DE MARKETING

O plano de marketing, é um documento que encaminha as ações de marketing de uma instituição, definindo seus objetivos, públicos-alvo, estratégias e táticas. Um plano de marketing também estuda o mercado e a concorrência, procurando conhecer oportunidades e ameaças, servindo também como uma ferramenta estratégica que deve ser colocada em prática e revisada regularmente.

## 4.1 Descrição dos principais produtos e serviços

* Patch: São emblemas feitos em tecidos e bordados com linha de poliéster, usando cola autocolante para colar em bolsas, roupa etc...
* Ecobags: As ecobags são sacolas ecológicas, que são produzidas conforme o bordado escolhido pelo cliente, feitas do zero, ou seja, ela compra o tecido faz o molde da bolsa e depois vem a parte do bordado.
* Necessaire: é uma bolsinha pequena ou de tamanho médio, que são produzidas conforme o tecido e tamanho escolhido pelo comprador ou também tendo a opção das necessaire de pronta entrega.

## 4.2 Preço

Partindo do seu principal produto atual (patches), os preços praticados possuem uma alta amplitude de valores tendo em vista a variação de tamanhos e complexidade de bordado. As ecobags e as necessaires já são produtos padronizados, não sofrendo portando alteração significativa no valor ofertado ao consumidor.

A tabela abaixo relaciona os produtos produzidos atualmente pelo Ateliê, seus respectivos valores praticados e o preço sugerido.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produto** | **Preço praticado** | **Preço sugerido** |
| Ecobag | R$ 25,00 | R$ 30,99 |
| Necessaire | R$ 18,00 | R$ 25,00 |
| Patch | R$ 3,00 a R$ 40,00 | A partir de R$ 6,50 |

## 4.3 Estratégias promocionais

* Fazer kits com os produtos.
* Acompanhar o que está em alta, pra que assim consiga inovar seus produtos.
* Publicidade online e nas redes sociais.
* Para os clientes que compram sempre com a empresa, mandar mimos de vez em quando.
* Fortalecer a marca.
* Aproveitamento dos eventos sazonais.

## 4.4 Estrutura de comercialização

1. Shopee
2. Instagram
3. Stands em shows e feiras de artesanato

## 4.5 Localização do negócio

* Curitiba e região, mas a envio para todo Brasil, pois não tem uma loja física só online.

# 5. PLANO OPERACIONAL

## 5.1 Layout

## 5.2 Capacidade produtiva/comercial/serviços

## 5.3 Processos operacionais

**PROCESSO ADMINISTRATIVO**

* Atualização das redes sociais: terças e quintas (entre 9 e 10 horas da manhã preferencialmente)
* Prospecção de clientes: segundas, quartas e sextas (ao menos 1 hora a cada dia)
* Atualização da planilha financeira: toda quarta-feira e sábado
* Controle de estoque: sexta-feira
* Reposição de estoque: sábado
* Elaboração de estratégias promocionais semanais: segunda-feira
* Elaboração de estratégias promocionais mensais: última segunda-feira do mês anterior
* Divulgação de produtos/promoções para fidelização de clientes: terça-feira
* Checagem de abertura de editais da prefeitura para exposição de feiras: segunda

CRIAÇÃO MATRIZ

CORTE

BORDADO

ACABAMENTO

EMBALAGEM

EXPEDIÇÃO

**PROCESSO PRODUTIVO**

## 5.4 Necessidade de pessoal

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Cargo/Função | Qualificações necessárias | |
| Ajudante de Produção | Vivência com artesanato  Conhecimento na elaboração de bordados |

## 5.5 Aspectos técnicos/ exigências legais

Aspectos técnicos

1 - Habilidades de Bordado:

* Técnicas de Bordado: Isso inclui habilidades em diferentes técnicas de bordado, como ponto cruz, ponto cheio, ponto matiz, entre outros.
* Escolha de Fios e Tecidos: Conhecer os tipos de fios e tecidos ideais para diferentes projetos de bordado é fundamental.
* Desenho e Padrões: A habilidade de criar ou seguir desenhos e padrões é crucial.

2 - Equipamentos e Materiais:

* Máquinas de Bordar: Se o ateliê utiliza máquinas de bordar computadorizadas, é importante entender seu funcionamento e manutenção.
* Acessórios de Bordado: Ter acesso a uma variedade de aros, agulhas, tesouras e outros acessórios é importante para a execução de projetos de bordado.

3 - Seleção de Materiais:

* Escolha de Linhas e Tecidos: Selecionar os materiais certos para cada projeto, levando em consideração a cor, a textura e a durabilidade, é uma habilidade importante.
* Estoque e Fornecedores: Gerenciar estoque de linhas, tecidos e outros materiais e manter relacionamentos com fornecedores confiáveis é fundamental.

4 - Design e Customização:

* Design Personalizado: Oferecer serviços de design personalizado para atender às necessidades individuais dos clientes.
* Digitalização de Desenhos: Se trabalhar com bordados computadorizados, a digitalização de desenhos é um aspecto técnico importante.

5 - Controle de Qualidade:

* Inspeção e Controle de Qualidade: Garantir que todos os bordados estejam livres de erros e atendam aos padrões de qualidade é crucial.

6 - Custos e Preços:

* Cálculo de Custos: Calcular adequadamente os custos de produção, incluindo materiais, mão de obra e despesas gerais.
* Definição de Preços: Determinar preços competitivos que considerem os custos e o valor do trabalho artesanal.

7 - Gestão e Administração:

* Controle de Estoque: Manter um registro eficiente do estoque de materiais.
* Agendamento de Projetos: Gerenciar o fluxo de trabalho e os prazos de entrega.
* Atendimento ao Cliente: Oferecer um atendimento ao cliente de qualidade e lidar com pedidos e reclamações.

exigências legais

* Alvará de Localização e Funcionamento: Este é o alvará principal que autoriza o funcionamento do ateliê em uma localização específica. Você precisará verificar os requisitos locais e fornecer os documentos necessários, como plantas baixas do local.
* Alvará Sanitário: Se o seu ateliê envolve a produção de alimentos ou qualquer outra atividade que envolva questões de higiene, um alvará sanitário pode ser necessário.
* Alvará de Bombeiro: Caso o seu ateliê seja um local de grande circulação de pessoas, podem ser exigidas medidas de segurança contra incêndios. Nesse caso, você precisará obter um alvará do Corpo de Bombeiros.
* Alvará Ambiental: Se o seu ateliê realiza atividades que possam impactar o meio ambiente, pode ser necessário um alvará ambiental.
* Registro na Junta Comercial: Se o ateliê for uma empresa ou uma atividade econômica, você pode precisar registrar a sua empresa na Junta Comercial.
* Licença de Uso do Solo: Dependendo da zona de uso do solo em que o ateliê está localizado, podem ser aplicadas regulamentações específicas.

# 6. PLANO FINANCEIRO

**6.1 Estimativa dos Investimentos Fixos**

* Máquina de Bordado: R$10.000.

**6.2 Capital de Giro**

* O capital de giro será de R$1.000 para cobrir os custos das matérias-primas e despesas variáveis iniciais.

**6.3 Estimativa de Custos de Comercialização**

* Há uma taxa de 10% sobre as vendas realizadas através da plataforma Elo7. Vamos considerar que 20% das vendas totais são feitas por esta plataforma.

**6.4 Investimento Total (resumo)**

* Equipamentos e Máquinas: R$10.000
* Capital de Giro: R$1.000
* Total: R$11.000

**6.5 Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa**

* Com a venda de 20 peças de cada tipo por mês e com o aumento de 40% no preço das peças, o faturamento mensal estimado é de R$1.813.

**6.6 Custo Unitário**

* Ecobags: R$5,55
* Necessaires: R$5,55
* Patches: R$5,00 (valor estimado)

**6.7 Preço de Venda Unitário (com aumento de 40%)**

* Ecobags: R$35,00
* Necessaires: R$25,20
* Patches: R$30,45 (preço médio)

**6.8 Lucro Unitário (com aumento de 40%)**

* Ecobags: R$35,00 - R$5,55 = R$29,45
* Necessaires: R$25,20 - R$5,55 = R$19,65
* Patches: R$30,45 - R$5,00 = R$25,45

**6.9 Lucro Bruto e Lucro Líquido (com aumento de 40%)**

* Lucro Bruto Mensal: R$1.813 (sem considerar custos fixos)
* Lucro Líquido Mensal: R$1.104,74 (após subtrair custos variáveis e fixos)

**6.10 Estimativa de Custos Fixos Operacionais Mensais**

* Conta de Luz e Água: R$200
* MEI: R$100
* Tráfego Pago: R$50
* Manutenção de Máquinas e Equipamentos: R$100
* Total de Custos Fixos Mensais: R$450

**6.11 Ponto de Equilíbrio**

* Com o aumento dos preços, o ponto de equilíbrio em unidades será reduzido, pois cada venda contribuirá mais para cobrir os custos fixos.
* Vamos usar a margem de contribuição média após o aumento de preços:
* Margem de Contribuição Média: (R$29,45 + R$19,65 + R$25,45) / 3 = R$24,85.
* Ponto de Equilíbrio em unidades: R$450 / R$24,85 ≈ 18 unidades, sendo 6 de cada por mês.

**6.12 Margem de Lucro**

* Com os novos preços, o lucro líquido mensal é R$1.104,74 e o faturamento mensal é R$1.813.
* A nova margem de lucro é: (R$1.104,74 / R$1.813) \* 100 ≈ 61%.

**6.13 Estratégias para Otimização**

* Melhoria contínua dos processos de produção para reduzir custos e aumentar a eficiência.
* Diversificação de produtos para atender a uma gama mais ampla de clientes.
* Estabelecimento de parcerias estratégicas com fornecedores e varejistas locais.
* Intensificação das estratégias de marketing digital para aumentar a visibilidade e as vendas online.
* Implementação de um sistema de feedback dos clientes para melhorar a qualidade dos produtos.
* Otimização da gestão de estoques para minimizar os custos e maximizar a disponibilidade de produtos.

**6.14 Projeções Futuras**

* Expansão da capacidade de produção para aumentar o volume de vendas.
* Desenvolvimento de novos produtos e designs para atender às tendências do mercado e às necessidades dos clientes.
* Exploração de novos canais de venda, incluindo marketplaces online e feiras de artesanato.
* Investimento em publicidade e promoções para aumentar a base de clientes e a fidelidade à marca.

# 7 CONCLUSÕES

O Ateliê Jolaine Freitas vem enfrentando dificuldade financeira e operacional devido questões relacionadas ao seu planejamento estratégico e precificação dos seus produtos. Tendo como base o plano apresentado, investindo mais tempo na diversificação dos seus canais de venda e de retenção de cliente, introduzindo a marca dentro de feiras municipais e modificando o preço dos seus produtos tendo como base o valor dos seus maiores concorrentes entende-se que é possível tornar o negócio viável e rentável.

# REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Como Elaborar um Plano de Negócios. Disponível em: <[Como elaborar um plano de negócios\_17 x 24.indd (sebrae.com.br)>](https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf) Acesso em: 09 de Outubro de 2023.