

## **PLANO DE NEGÓCIOS – AçaíTudoBom**

**Apresentação:** O objetivo deste negócio é a implementação de uma franquia da marca brasiliense AçaíTudoBom em Goiânia-GO com a finalidade de atender uma região residencial em expansão que não possui um empreendimento deste tipo, ou seja, que forneça um açaí ou preparados de açaí com uma matéria prima nobre, sem adição de xaropes e outros tipos de açúcares. Para alcançar o objetivo desejado é necessário fazer um investimento de reforma e adaptação de uma sala comercial pré-selecionada na região para construir o layout proposto pela marca em suas unidades em Brasília. Após a obra, será feita a aquisição de equipamentos próprios e mobília, depois o recebimento do estoque inicial da matriz em Brasília e aquisição de outros insumos para abertura da loja.

### **Parte 1 – Sumário Executivo / Descrição da Empresa**

#### **1.1) Dados dos empreendedores**

a. Sócio 1

Nome: João Paulo Pires Dantas

Cidade: Goiânia – GO

E-mail: [joaod3v@gmail.com](mailto:joaod3v@gmail.com)

Perfil: Possui formação em Economia pela UFG, mais de 10 anos de experiência bancária e graduando em Sistemas para Internet no IFB.

b. Sócio 2

Nome: Claudio Lucas de Oliveira Franco

Cidade: Brasília-DF

E-mail: [claudio.lukas@gmail.com](mailto:claudio.lukas@gmail.com)

Perfil: Graduando em Sistemas para Internet no IFB.

#### **1.2) Dados do empreendimento**

- 2) A marca AçaíTudoBom se propõe a oferecer um produto Premium de qualidade superior ao de outras franquias do mesmo ramo, oferecendo um açaí puro para preparados com ingredientes mais caros e de maior qualidade. Além disso, trabalha com a proposta de *clean label* propondo um conceito de alimentação saudável.
- 3) Seus principais produtos são:
  - Açaí puro, batido com ingredientes pré-selecionados que os clientes podem escolher, como por exemplo, o tipo de açúcar que ele deseja adoçar: demerara, mascavo, xilitol, eritritol, açúcar de coco e etc.
  - Açaí batido com frutas ou caldas pré-selecionadas que os clientes podem escolher, com por exemplo, banana com baunilha, frutas vermelhas, gengibre, mel e hortelã e etc.
  - Creme de frutas pré-selecionadas, de acordo com a estação, que os clientes podem escolher puro ou em um mix de mais de um sabor.
  - Acompanhamentos para o açaí ou creme de frutas, adquiridos a parte para complementar a experiência e/ou sabor. Todos os produtos disponíveis vêm em embalagens individuais, quando disponíveis, em opções com e sem açúcar, tradicional ou vegana e seguem a proposta

de alta qualidade do açaí, ou seja, os acompanhamentos são os melhores oferecidos pelo mercado. Eles também são pré-selecionados para que os clientes possam escolher, com por exemplo, paçocas, leite em pó, granola, frutas secas e in natura, castanhas, coco ralado, mel e etc.

- Kombuchas, água mineral com e sem gás e sucos também são disponibilizados para venda em um freezer próprio na loja.
- A loja contará com estrutura para que os clientes consumam o produto ali mesmo em um ambiente agradável, confortável, moderno e *pet friendly*. Também disponibilizaremos a comercialização por meio de delivery em parceria com os principais aplicativos do mercado. Além da possibilidade de compra por telefone/Whatsapp e retirada na loja, a fim de atender a demanda gerada pela pandemia.
  - i. Os clientes alvo serão os moradores e visitantes do Residencial Eldorado, região de prédios residenciais e condomínios horizontais fechados, na região Sudoeste em Goiânia-GO. Além dos moradores dos bairros vizinhos. Porém, com a facilidade e popularização dos serviços de entrega, por meio de aplicativos, estaremos abertos para atender toda região metropolitana de Goiânia-GO.
  - ii. O setor de atividade do empreendimento é comércio.
  - iii. O investimento inicial previsto para o negócio é de 150.000,00 reais.

## **Parte 02 – Análise de Mercado**

### **2.1) Estudo dos clientes**

- 1) Público-Alvo: homens e mulheres de 7 a 60 anos, classe média, moradores das regiões próximas ao estabelecimento.
- 2) Comportamento dos clientes: os clientes normalmente preferem comprar o açaí quando o tempo está quente, costumam ir em grupos, alguns gostam de consumir o produto no estabelecimento, outros preferem levar para a viagem, gostam de ser atendidos rapidamente e ter os seus produtos entregues em pouco tempo.
- 3) Área de abrangência: os clientes estão situados em áreas próximas ao Residencial Eldorado e dos bairros vizinhos.

### **2.2) Estudo dos Concorrentes**

- 1) Os principais concorrentes do negócio são: Capital açaí – Eldorado; Top das Galáxias Açaí; Açaí Expresso Celina Park; Açaí da Villa; Park Açaí Café; Good Vibes Lanchonete e Açaí.
- 2) Os pontos fortes dos concorrentes são: a variedade de produtos, os preços ofertados e o bom ambiente do local. Os pontos fracos são: a baixa qualidade dos ingredientes utilizados e a despreocupação em oferecer produtos saudáveis para os clientes.

### **2.3) Plano de Marketing**

- 1) Os produtos são: açaí puro, açaí batido com frutas ou caldas pré-selecionadas, creme de frutas pré-selecionadas e os acompanhamentos. Além disso, também é oferecido kombuchas, água mineral com e sem gás e sucos.
- 2) O diferencial do produto é a qualidade superior se comparado ao de outros estabelecimentos do mesmo ramo e a proposta de clean label, que é um conceito de alimentação saudável.
- 3) A estratégia de comercialização será a venda direta.
- 4) A estimativa do preço médio é R\$ 25,00.
- 5) A estratégia de precificação foi definida através do cálculo do custo e do lucro esperado e da análise do preço de outras franquias do mesmo ramo.
- 6) A projeção de vendas em unidades para os primeiros 12 meses é de 16.200 unidades.
- 7) A projeção de vendas para os próximos 5 anos é de 100.000 unidades.
- 8) As informações que ajudaram na projeção de vendas foram a expectativa da demanda existente no local e uma análise de franquias do mesmo ramo.

## **Parte 03 – Análise Operacional**

### **3.1) Necessidade de Pessoal**

- a. Equipe necessária para iniciar a operação da empresa: Para o início das operações da empresa, a equipe necessária será composta por João Paulo Pires Dantas e Claudio Lucas de Oliveira Franco.
  - i. Descrição dos cargos iniciais propostos, incluindo suas responsabilidades: João atuará como gerente, Claudio como atendente e dois batedores de açaí.
    - i. As funções do cargo de gerente são: receber os produtos dos fornecedores, gerenciar o estoque dos produtos, cuidar das finanças do estabelecimento, analisar os dados das vendas e cuidar do treinamento da equipe de atendimento.
    - ii. As funções do cargo de atendente são: atender o cliente, efetuar a venda de produtos do cardápio e auxiliar na limpeza do local de trabalho.
    - iii. As funções do cargo de batedor são: preparar os açaís e cremes, lavar equipamentos e higienizar a cozinha.
  - ii. O perfil de gerente é o de uma pessoa que saiba analisar e gerenciar as funções administrativas da empresa e que entenda de finanças.
  - iii. Para o perfil de atendente, espera-se que a pessoa tenha a capacidade de atender bem os clientes e que consiga efetuar o pagamento do cliente.
  - iv. Por fim, o perfil do batedor é saber montar os produtos conforme o solicitado, com agilidade e seja asseado.

### **3.2) Processos Operacionais e Capacidade Produtiva**

- a. Descrição dos principais processos operacionais necessários ao funcionamento da empresa: receber e pagar o produto dos fornecedores;

atender o pedido dos clientes; montar o pedido dos clientes; entregar o produto para os clientes e efetuar o pagamento; limpeza do estabelecimento; análise de vendas do mês; gerenciamento de recursos financeiros; gerenciamento de recursos humanos.

- b. A capacidade máxima de produção será a finalização de até 20 pedidos por hora. A proposta para o crescimento futuro envolve a contratação de mais atendentes e o aumento de franquias.

## **Parte 04 – Análise de Financeira**

Para a implementação deste plano de negócio são necessários recursos financeiros que são descritos abaixo.

### **4.1) Investimento Inicial**

<b>INVESTIMENTO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Taxa de Franquia</b>	<b>R\$ 40.000</b>
<b>Mobiliário</b>	<b>R\$ 15.000</b>
<b>Obras GERAL</b>	<b>R\$ 30.000</b>
<b>Equipamentos</b>	<b>R\$ 15.000</b>
<b>Estoque Inicial</b>	<b>R\$ 20.000</b>
<b>Marketing</b>	<b>R\$ 5.000</b>
<b>Capital de Giro</b>	<b>R\$ 15.000</b>
<b>Insumos</b>	<b>R\$ 5.000</b>
<b>OUTROS</b>	<b>R\$ 5.000</b>
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 150.000</b>

### **4.2) Estimativa de Faturamento**

Primeiro Ano	Jan	Fev	Mar	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Jan
Ticket Médio (R\$)	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Volume (dia)	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Receita Bruta (R\$)	15000	22500	30000	37500	45000	52500	60000	67500	75000

### **4.3) Estimativa de Custos/Despesas**

Custos	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Aluguel	R\$ 3.500,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
Condomínio + IPTU	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Água	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Luz	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
(c) Custo de Ocupação	R\$ 4.500,00	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
Funcionários	R\$ 9.057,17	R\$ 9.057,17	R\$ 9.057,17	R\$ 9.057,17	R\$ 9.057,17	R\$ 9.057,17	R\$ 9.057,17	R\$ 9.057,17	R\$ 9.057,17	R\$ 9.057,17	R\$ 9.057,17	R\$ 9.057,17
Gerente/Caixa	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Motoboy												
Prolabore	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
(c) Custo de Equipe	R\$ 11.057,17	R\$ 11.057,17	R\$ 11.057,17	R\$ 11.057,17	R\$ 11.057,17	R\$ 11.057,17	R\$ 11.057,17	R\$ 11.057,17	R\$ 11.057,17	R\$ 11.057,17	R\$ 11.057,17	R\$ 11.057,17
Contador	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(c) Custo Administrativo	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Custo Variável	R\$ 5.700,00	R\$ 8.550,00	R\$ 11.400,00	R\$ 14.250,00	R\$ 17.100,00	R\$ 19.950,00	R\$ 22.800,00	R\$ 25.650,00	R\$ 28.500,00	R\$ 31.350,00	R\$ 34.200,00	R\$ 37.050,00
PDV	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00
Wifi/Celular	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
(c) Custo Operacional	R\$ 6.070,00	R\$ 8.920,00	R\$ 11.770,00	R\$ 14.620,00	R\$ 17.470,00	R\$ 20.320,00	R\$ 23.170,00	R\$ 26.020,00	R\$ 28.870,00	R\$ 31.720,00	R\$ 34.570,00	R\$ 37.420,00
Fundo MKT	R\$ 300,00	R\$ 450,00	R\$ 600,00	R\$ 750,00	R\$ 900,00	R\$ 1.050,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.950,00
Royalties	R\$ 750,00	R\$ 1.125,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.875,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.625,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.375,00	R\$ 3.750,00	R\$ 4.125,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.875,00
Taxa de Cartão	R\$ 180,00	R\$ 270,00	R\$ 360,00	R\$ 450,00	R\$ 540,00	R\$ 630,00	R\$ 720,00	R\$ 810,00	R\$ 900,00	R\$ 990,00	R\$ 1.080,00	R\$ 1.170,00
Impostos Simples Nacional	R\$ 600,00	R\$ 900,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.800,00	R\$ 2.100,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.700,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.300,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.900,00
Imprevistos e Surpresas (Contingência)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(c) Taxas e impostos	R\$ 1.830,00	R\$ 2.745,00	R\$ 3.660,00	R\$ 4.575,00	R\$ 5.490,00	R\$ 6.405,00	R\$ 7.320,00	R\$ 8.235,00	R\$ 9.150,00	R\$ 10.065,00	R\$ 10.980,00	R\$ 11.895,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 23.957,17</b>	<b>R\$ 28.222,17</b>	<b>R\$ 31.987,17</b>	<b>R\$ 35.752,17</b>	<b>R\$ 39.517,17</b>	<b>R\$ 43.282,17</b>	<b>R\$ 47.047,17</b>	<b>R\$ 50.812,17</b>	<b>R\$ 54.577,17</b>	<b>R\$ 58.342,17</b>	<b>R\$ 62.107,17</b>	<b>R\$ 65.872,17</b>

## 4.4) Análise de Viabilidade

Eventos	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Receita Bruta	R\$ 15.000,00	R\$ 22.500,00	R\$ 30.000,00	R\$ 37.500,00	R\$ 45.000,00	R\$ 52.500,00	R\$ 60.000,00	R\$ 67.500,00	R\$ 75.000,00	R\$ 82.500,00	R\$ 90.000,00	R\$ 97.500,00
(-) Deduções e abatimentos	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Receita Líquida	R\$ 15.000,00	R\$ 22.500,00	R\$ 30.000,00	R\$ 37.500,00	R\$ 45.000,00	R\$ 52.500,00	R\$ 60.000,00	R\$ 67.500,00	R\$ 75.000,00	R\$ 82.500,00	R\$ 90.000,00	R\$ 97.500,00
(-) CPV (Custo de produtos vendidos) ou CMV (Custos de mercadorias vendidas)	R\$ 21.627,17	R\$ 24.977,17	R\$ 27.827,17	R\$ 30.677,17	R\$ 33.527,17	R\$ 36.377,17	R\$ 39.227,17	R\$ 42.077,17	R\$ 44.927,17	R\$ 47.777,17	R\$ 50.627,17	R\$ 53.477,17
(=) Lucro Bruto	-R\$ 6.627,17	-R\$ 2.477,17	R\$ 2.172,83	R\$ 6.822,83	R\$ 11.472,83	R\$ 16.122,83	R\$ 20.772,83	R\$ 25.422,83	R\$ 30.072,83	R\$ 34.722,83	R\$ 39.372,83	R\$ 44.022,83
(-) Despesas com Vendas	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(-) Despesas Administrativas	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
(-) Despesas Financeiras	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Resultado Antes IRPJ CSLL	-R\$ 7.127,17	-R\$ 2.977,17	R\$ 1.672,83	R\$ 6.322,83	R\$ 10.972,83	R\$ 15.622,83	R\$ 20.272,83	R\$ 24.922,83	R\$ 29.572,83	R\$ 34.222,83	R\$ 38.872,83	R\$ 43.522,83
(-) Provisões IRPJ E CSLL	R\$ 1.830,00	R\$ 2.745,00	R\$ 3.660,00	R\$ 4.575,00	R\$ 5.490,00	R\$ 6.405,00	R\$ 7.320,00	R\$ 8.235,00	R\$ 9.150,00	R\$ 10.065,00	R\$ 10.980,00	R\$ 11.895,00
(=) Resultado Líquido	-R\$ 8.457,17	-R\$ 5.222,17	-R\$ 1.487,17	R\$ 2.247,83	R\$ 5.982,83	R\$ 9.717,83	R\$ 13.452,83	R\$ 17.187,83	R\$ 20.922,83	R\$ 24.657,83	R\$ 28.767,83	R\$ 32.502,83

- a. Sendo o Lucro Líquido apurado para um ano de R\$ 140.273,92 e o investimento inicial de R\$ 150.000,00, o prazo de retorno é de cerca de 1 ano e 1 mês.