

Plano de Negócios: Empresa Jr. 2ºA (AMADOS)

Empreendimento: Venda de Equipamentos e Acessórios Esportivos

Instituição: Colégio Estadual Barros Barreto (CEBB)

Professor: Francisco

Data: 30 de Setembro de 2025

Introdução

Este documento apresenta o plano de negócios para a criação da "Empresa Jr. 2ºA (AMADOS)", um projeto de empreendedorismo desenvolvido por 15 alunos do ensino médio do Colégio Estadual Barros Barreto. O objetivo é comercializar equipamentos e acessórios esportivos para a comunidade escolar, fomentando a prática de esportes e proporcionando uma experiência prática de gestão de negócios.

Parte 1: O Plano de Negócios

1. Sumário Executivo

(Esta seção deve ser escrita por último, após todo o plano estar pronto).

A Empresa Jr. 2ºA (AMADOS) é uma iniciativa estudantil focada na venda de produtos esportivos de qualidade para alunos, professores e funcionários do CEBB. Nosso catálogo inclui desde vestuário e calçados até acessórios para diversas modalidades. Com um modelo de negócio focado na conveniência e em preços competitivos, nosso objetivo é [mencionar o objetivo principal, ex: alcançar um faturamento de X ou vender Y produtos no primeiro semestre] e reinvestir os lucros em [mencionar o destino dos lucros, ex: um evento esportivo para a escola ou na expansão do projeto].

2. Descrição da Empresa

- **Nome da Empresa:** Empresa Jr. 2ºA (AMADOS)
- **Missão:** Oferecer produtos esportivos de qualidade com preços justos para incentivar a prática de esportes e o bem-estar na comunidade do Colégio Estadual Barros Barreto.
- **Visão:** Ser reconhecida como uma iniciativa empreendedora de sucesso, que inspira outros alunos e gera um impacto positivo no ambiente escolar.
- **Valores:**
 - Trabalho em Equipe
 - Incentivo ao Esporte
 - Honestidade e Transparência
 - Inovação e Aprendizado Contínuo

3. Análise de Mercado

- **Clientes:** Nosso público-alvo principal são os alunos do CEBB, com um público

secundário composto por professores, funcionários e pais. É crucial realizar uma enquete para mapear os esportes mais praticados (futebol, vôlei, basquete, corrida, etc.) e os produtos de maior interesse.

- **Concorrentes:** As principais alternativas para nossos clientes são lojas de artigos esportivos em bairros próximos, grandes varejistas em shoppings e lojas online. Nosso diferencial competitivo será a **conveniência** (venda dentro da escola), o **atendimento personalizado** (feito de aluno para aluno) e a **criação de uma comunidade** em torno da marca.
- **Fornecedores:** A etapa de pesquisa de fornecedores é vital. Devemos buscar distribuidores de atacado que ofereçam bons preços de custo para garantir uma margem de lucro saudável.

4. Catálogo de Produtos e Preços

A seguir, a lista de produtos organizada por categoria, que servirá como base para nosso estoque inicial.

Categoria	Produto	SKU	Preço Estimado
Acessórios	Caneleira	ACCA-197	R\$ 299,00
Acessórios	Joelheira/Tornozela	ACJO-643	R\$ 99,00
Acessórios	Luva de goleiro	ACLU-353	R\$ 179,00
Acessórios	Manguito	ACMA-587	R\$ 159,00
Acessórios de Luta	Aparador de soco	ACAP-646	R\$ 199,00
Acessórios de Luta	Kimono	ACKI-765	R\$ 899,00
Acessórios de Luta	Luva de Boxe	ACLU-232	R\$ 199,00
Bolas	Bola (campo ou futsal)	BOBO-303	R\$ 200,00
Bolas	Bola de basquete	BOBO-449	R\$ 299,00
Bolas	Bola de futebol - Beach	BOBO-480	R\$ 160,00
Bolas	Bola de vôlei	BOBO-859	R\$ 249,00
Calçados	Basqueteira	CABA-614	R\$ 1.599,00
Calçados	Chuteiras	CACH-622	R\$ 800,00
Calçados	Sandálias	CASA-761	R\$ 200,00
Calçados	Tênis	CATÊ-626	R\$ 899,00
Calçados	Tênis pra corrida	CATÊ-948	R\$ 699,00
Equipamentos	Bicicleta	EQBI-434	Preço a definir
Equipamentos	Patins	EQPA-436	Preço a definir
Equipamentos	Skate	EQSK-249	R\$ 299,00

Categoria	Produto	SKU	Preço Estimado
Vestuário	Bermudas	VEBE-263	R\$ 100,00
Vestuário	Calças	VECA-456	R\$ 200,00
Vestuário	Camisa de time	VECA-607	R\$ 150,00
Vestuário	Camisas	VECA-101	R\$ 99,00
Vestuário	Camisas UV	VECA-335	R\$ 120,00
Vestuário	Camisetas	VECA-509	R\$ 70,00
Vestuário	Conjunto Feminino	VECO-489	R\$ 269,00
Vestuário	Maiô	VEMA-772	R\$ 200,00
Vestuário	Meias (kit com 3 unidades)	VEME-310	R\$ 80,00
Vestuário	Shorts	VESH-434	R\$ 100,00
Vestuário	Sungas	VESU-367	R\$ 100,00

5. Plano de Marketing e Vendas

- **Estratégia de Divulgação:**
 - **Online:** Criar um perfil no Instagram para postar fotos dos produtos, anunciar novidades e criar enquetes. Usar grupos de WhatsApp da escola para comunicação direta.
 - **Offline:** Colocar cartazes em locais de grande circulação na escola (pátio, cantina, corredores). Fazer anúncios durante os intervalos.
- **Estratégia de Vendas:**
 - **Local:** Definir um ponto de venda fixo (uma sala, uma mesa no pátio em horários específicos).
 - **Promoções:** Criar combos (ex: "compre uma camisa e ganhe desconto na bermuda") e promoções em datas comemorativas ou eventos escolares.

6. Plano Operacional

- **Processos:** Definir o fluxo de trabalho: como receber o pedido do cliente, como registrar a venda, como fazer o pagamento e como entregar o produto.
- **Estoque:** Utilizar uma planilha simples no Google Sheets para controlar a entrada e saída de produtos, evitando perdas ou falta de mercadoria.
- **Pagamentos:** Iniciar com métodos simples como PIX e dinheiro.

7. Plano Financeiro (Simplificado)

- **Custo por Produto:** Para cada item da tabela, pesquisar o preço de custo junto aos fornecedores.
- **Margem de Lucro:** Calcular o lucro de cada venda: $\text{Lucro} = \text{Preço de Venda} - \text{Custo do}$

Produto.

- **Metas:** Estabelecer uma meta de faturamento mensal/semestral para manter a equipe motivada.

8. Análise Gráfica do Catálogo

Os gráficos abaixo nos ajudam a visualizar a estratégia do nosso catálogo de produtos.

- **Gráfico 1: Quantidade de Produtos por Categoria**
 - **Análise:** Demonstra que nossa maior concentração de itens está em "Vestuário", o que é um ótimo começo. Isso mostra um foco claro, com oportunidade de expandir outras categorias no futuro.
- **Gráfico 2: Preço Médio por Categoria**
 - **Análise:** A categoria "Calçados" se destaca com o maior preço médio, indicando que são produtos de alto valor agregado. "Acessórios" e "Vestuário" têm um preço médio mais acessível, o que pode gerar maior volume de vendas.
- **Gráfico 3: Comparativo de Preços por Produto**
 - **Análise:** Este gráfico é excelente para visualizar nossa faixa de preços. Temos produtos mais acessíveis, como "Camisetas", para atrair clientes, e itens de maior valor, como a "Basqueteira", que podem ser vendidos sob encomenda para não exigir um grande investimento inicial em estoque.

Parte 2: Fluxo de Tarefas e Organização da Equipe

Para organizar os 15 alunos, a divisão de tarefas é fundamental.

Fase	Tarefa / Atividade	Equipes Responsáveis (Sugestão)
1. Estruturação	Definir Missão, Visão e Valores. Dividir os alunos em equipes.	Todos os 15 alunos
2. Pesquisa	Fazer enquête de demanda na escola. Pesquisar fornecedores.	Equipe de Marketing (4) e Finanças (4)
3. Planejamento	Finalizar lista de produtos e preços. Criar material de divulgação.	Equipe de Marketing (4) e Finanças (4)
4. Execução	Escrever e apresentar o Plano de Negócios final.	Coordenadores de cada equipe (4)
5. Lançamento	Iniciar as vendas e a divulgação.	Todos os 15 alunos

Parte 3: Identidade Visual (Sugestões)

Uma boa imagem ajuda a vender. Pensem na marca de vocês!

Sugestões de Logo

- **Conceito 1: "Brasão Esportivo"**
 - Um logo em formato de brasão ou escudo, como times esportivos. Dentro, as letras "CEBB" e um ícone que represente esporte (uma bola, uma tocha, um corredor). O

nome "Empresa Jr. 2ºA" ficaria em um arco em cima ou embaixo. Cores sugeridas: as cores da escola.

- **Conceito 2: "Movimento e Energia"**

- Um logo mais moderno, usando as iniciais "EJ" (Empresa Júnior) estilizadas com linhas dinâmicas que sugiram movimento. O nome da turma "(AMADOS)" poderia entrar como um detalhe. Cores sugeridas: azul, laranja, verde (cores vibrantes e energéticas).

- **Conceito 3: "Mascote Atleta"**

- Se a escola tiver um mascote, criem uma versão dele praticando esportes. Se não tiver, vocês podem criar um (ex: uma arara, uma onça, um robô) e ele se tornará o rosto da marca.

Sugestões de Imagens para Divulgação

- **Fotos dos Produtos:** Tirem fotos de alta qualidade, com fundo neutro (uma parede branca, uma cartolina), mostrando os detalhes dos produtos.
- **Fotos de "Lifestyle":** Peçam para colegas da escola serem modelos. Tirem fotos deles usando os produtos enquanto praticam esportes na quadra da escola. Isso cria identificação e mostra o produto em ação.
- **Posts para Redes Sociais:** Usem aplicativos como o Canva para criar posts com design profissional para o Instagram. Anunciem "Produto da Semana", "Promoção Relâmpago" e compartilhem fotos dos clientes satisfeitos (com autorização).

Conclusão

Este plano de negócios é o primeiro passo para transformar uma ótima ideia em um projeto de sucesso. Com organização, trabalho em equipe e dedicação, a Empresa Jr. 2ºA (AMADOS) tem um grande potencial para crescer e se tornar um marco no Colégio Estadual Barros Barreto.

Mãos à obra e boas vendas!