## **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/Tornozeleira | 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 |
| 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: Lucro = Preço de Venda - 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 enquete 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!**