



PLANO DE NEGÓCIOS GESTÃO COMERCIAL

14^a Feira de Negócios Fatec

Autoras:

Daniely Silva dos Santos - daniely.santos01@fatec.sp.gov.br

Geovanna Reis Silva - geovanna.silva2@fatec.sp.gov.br

Orientadores:

Prof^o. Dr. Marcio Magalhães Fontoura

Prof^o. Me. Alexandre Fernando de Almeida

Conceito e Oportunidade de Negócio

O negócio proposto é um espaço de recreação para crianças e jovens de 6 a 15 anos de idade. Nomeado de “Aprender, Jogar & Brincar”, o propósito é promover a interação e socialização, por meio de atividades recreativas, jogos educativos e brincadeiras ao ar livre. O foco principal é, que esse público, se desconecte do mundo virtual e do uso excessivo da tecnologia, para se conectarem com o mundo real, gerando uma troca de experiências e aprendizado, por meio da priorização do convívio social.

Serviços

Os serviços oferecidos são as atividades recreativas que promovem relacionamento interpessoal, jogos que estimulem o pensamento e o raciocínio lógico e simulem situações reais, além da colônia de férias ou recreativa, e nesse caso, será realizada em meses letivos, com intuito de oferecer momentos mais descontraídos, nos períodos de aula. Além disso, outro serviço é o suporte pedagógico, realizado (à parte), mediante agendamento prévio, em um dia específico da semana, a fim de auxiliar as crianças e jovens a sanarem dúvidas específicas relacionadas aos exercícios escolares.

Diferenciais

Um dos diferenciais do espaço recreativo é, a oferta de um atendimento personalizado com foco à necessidade de cada cliente. Outro diferencial é em relação ao preço, já que, será mais acessível do que a concorrência, pelo menos, nos meses iniciais de atuação. Ainda, outro diferencial do espaço encontra-se em oferecer o suporte pedagógico e a colônia recreativa nos períodos letivos.

Estrutura e Operações

O endereço escolhido para atuação é na Avenida Doutor Gentil de Moura - Ipiranga, zona sul de São Paulo - SP. O local tem em suas proximidades as futuras parcerias da empresa, onde se encontra o público-alvo, como escolas, buffets, lojas de brinquedos e roupas infantis.

O horário de funcionamento será de segunda a sexta das 8:00 às 17:00hs.

E aos sábados das 8:00 às 15:00hs.

O espaço escolhido ainda conta com área interna e externa para o desenvolvimento das atividades.

Equipe e Gestão

A Gestão será formada por Daniely Silva - Sócia-Proprietária e Geovanna Reis - Gerente Geral.

A empresa ainda terá uma equipe formada por 1 recepcionista, 2 monitores e 1 pedagoga.

Mercado Competidor

Segundo pesquisas, o setor de recreação é um mercado em expansão.

Também, houve um aumento no faturamento das empresas franqueadas desse segmento. Ainda, segundo pesquisas, as crianças brasileiras influenciam de forma significativa nas decisões de compra de uma família. Em relação a concorrência, vale considerar o tempo de atuação que possuem no mercado.

Marketing

A fim de promover a visibilidade do espaço recreativo, serão feitas parcerias com buffets, escolas, lojas de brinquedos e roupas infantis, com o objetivo de alcançar os clientes desses espaços, por meio de divulgações. Ainda, já com uma visibilidade e popularização do espaço na região, serão feitas propagandas por meio da internet e redes sociais da empresa, com objetivo de se alcançar públicos mais distantes. Além disso, com uma demanda significativa de clientes, a promoção do espaço recreativo se dará também, por meio de divulgação interna para se obter indicações com ações promocionais.

Projeção de Vendas

A projeção de vendas do ano inicial, em relação ao serviço de recreação é de 1056 clientes e em relação ao suporte pedagógico é de 240. Já com relação a colônia recreativa/férias, a projeção é de 120 no primeiro ano.

Finanças

A partir de metas mensais estipuladas, foi projetado um faturamento de R\$195.840,00 no ano inicial de atuação da empresa. Já o Ponto de Equilíbrio Contábil calculado do ano inicial, é de R\$128.116,75.

A uma Taxa Mínima de Atratividade (TMA) de 16,20%, o Valor Presente Líquido (VPL) é de R\$80.458,42 e o Índice de Lucratividade (IL) é de 2,11. Referente a Taxa Interna de Retorno (TIR), a porcentagem de retorno é de 59,68% e o Payback Descontado - PBD é de 2 anos e 1,2 meses, aproximadamente, sendo o prazo estimado de retorno do investimento.

O Capital Social é de R\$72.695,20.

Considerações Finais

Pode-se considerar que há viabilidade na oportunidade identificada. Ainda, analisando os indicadores de viabilidade financeira, pode-se verificar que o negócio é economicamente viável.

Contudo, para a abertura real do negócio, é necessário ainda, a realização de uma pesquisa de campo a fim da coleta de dados e informações mais detalhadas sobre o perfil do público-alvo. Além disso, é necessária uma pesquisa mais aprofundada sobre os concorrentes e fornecedores, pois, dessa forma, poderão ser estabelecidas estratégias bem definidas com o objetivo de criar vantagem competitiva.