

FACULDADE DE BALSAS – UNIBALSAS  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

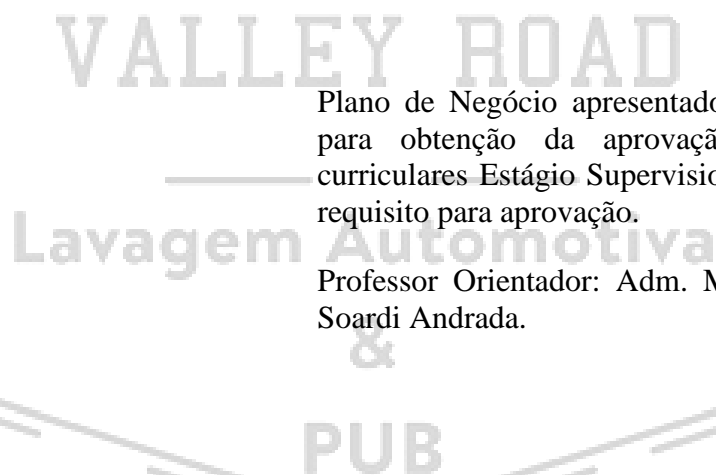


**BALSAS– MA**  
**2020**

**FACULDADE DE BALSAS – UNIBALSAS CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**



**EVANDRO LEITE CARVALHO**



Plano de Negócio apresentado como exigência para obtenção da aprovação das unidades curriculares Estágio Supervisionado I e II como requisito para aprovação.

Professor Orientador: Adm. Me. Diego Nestor Soardi Andrada.

## SUMÁRIO

<b>1. IDENTIFICAÇÃO .....</b>	<b>4</b>
<b>Áreas do Estágio .....</b>	<b>4</b>
<b>1.2. Ramos de Atuação .....</b>	<b>4</b>
<b>1.3. Públicos Atendidos .....</b>	<b>6</b>
<b>1.4. Serviços Oferecidos .....</b>	<b>6</b>
<b>2. IDENTIDADE DA EMPRESA .....</b>	<b>10</b>
<b>2.1. Missão: .....</b>	<b>10</b>
<b>2.2. Visão: .....</b>	<b>10</b>
<b>2.3. Valores: .....</b>	<b>10</b>
<b>3. DESENVOLVIMENTO DO PROJETO INOVADOR .....</b>	<b>11</b>
<b>3.1. PESQUISAS DE MERCADO .....</b>	<b>11</b>
<b>3.2. Estudos dos clientes .....</b>	<b>17</b>
<b>3.3. Elaboração da Modelagem de Negócio Canvas .....</b>	<b>17</b>
<b>4. ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO .....</b>	<b>18</b>
<b>4.1. Sumário Executivo .....</b>	<b>18</b>
<b>4.1.1. Resumo .....</b>	<b>18</b>
<b>4.1.2. Dados dos empreendedores .....</b>	<b>19</b>
<b>4.1.3. Setores de atividade .....</b>	<b>20</b>
<b>4.1.4. Forma Jurídica .....</b>	<b>20</b>
<b>4.1.5. Enquadramento tributário .....</b>	<b>20</b>
<b>4.1.6. Capital Social .....</b>	<b>20</b>
<b>4.1.7. Fonte de recurso .....</b>	<b>20</b>
<b>4.2. Análises de Mercado .....</b>	<b>20</b>
<b>4.2.1. Estudo dos concorrentes .....</b>	<b>20</b>
<b>4.2.2. Estudo dos fornecedores .....</b>	<b>21</b>
<b>5. Plano de Marketing .....</b>	<b>22</b>
<b>5.1. Descrição dos principais produtos e serviços .....</b>	<b>22</b>
<b>5.2. Preço .....</b>	<b>23</b>

5.3. Estratégias Promocionais.....	23
5.4. Estrutura de Comercialização.....	25
5.5. Localização do Negócio .....	26
6. Plano Operacional .....	27
6.1. Layout.....	27
6.2. Capacidade Produtiva .....	28
6.3. Processos Operacionais .....	28
6.4. Necessidade de Pessoal .....	28
7. Plano Financeiro.....	29
7.1. Estimativa dos investimentos fixos .....	29
7.2. Capital de Giro .....	30
7.3. Caixa mínimo .....	31
7.4. Investimentos pré-operacionais .....	32
7.5. Investimentos total (resumo) .....	32
7.6. Estimativa de faturamento mensal da empresa .....	33
7.7. Estimativa dos custos de comercialização .....	34
7.8. Estimativa dos custos operacionais mensais .....	35
8. Indicadores de Viabilidade .....	35
8.1. Ponto de Equilíbrio .....	35
8.2. Lucratividade.....	36
8.3. Rentabilidade .....	36
8.4. Prazo de retorno do investimento.....	37
9. Organograma .....	38
10. Fluxograma.....	39
11. Avaliação Estratégica .....	40
11.1. Matriz SWOT.....	40
12. Considerações Finais.....	41
13. Referências.....	42

O Estágio Supervisionado é entendido como um momento de aprendizagem para o desenvolvimento de competências e habilidades necessárias para a formação do profissional. As atividades de estágio têm a finalidade principal de propiciar ao estudante, situações reflexivas que envolvam a prática profissional, baseado na fundamentação teórica obtida no estudo.

O trabalho de desenvolvimento das habilidades práticas dos acadêmicos no estágio é constituído de práticas simuladas através de protótipos de projetos inovadores em vários segmentos de negócios, tanto no tocante a produtos, assim como na prestação de serviços, em atividades laboratoriais desenvolvidas pela Agência de Inovação.

Supervisão do Estágio I e II: Diego Nestor Soardi Andrada

Coordenação do Curso: Diego Nestor Soardi Andrada

Plano de Negócio: **Valley Road**

Orientador: Prof. Me. Diego Nestor Soardi Andrada

Coorientadora: Prof. Me. Líbera Raquel Bazzan Pillatt

Período de Estágios I e II: 14/02/2020 a 04/12/2020

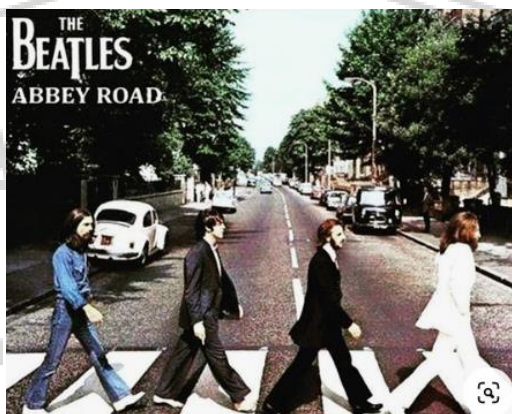
Total de horas de Estágio: 240hrs

## 1. IDENTIFICAÇÃO

### Áreas do Estágio

#### 1.2. Ramos de Atuação

A Empresa se chama Valley Road (em alusão ao disco dos Beatles Abbey Road). Uma proposta de Lava-jato onde será agregado um barzinho com sinuca, internet, bebidas, tira-gostos e músicas ao vivo destinadas a várias tribos, como sertanejos, roqueiros, forrozeiros, entre outros, a fim de o consumidor ter inúmeras soluções em único lugar agregando valor ao negócio.

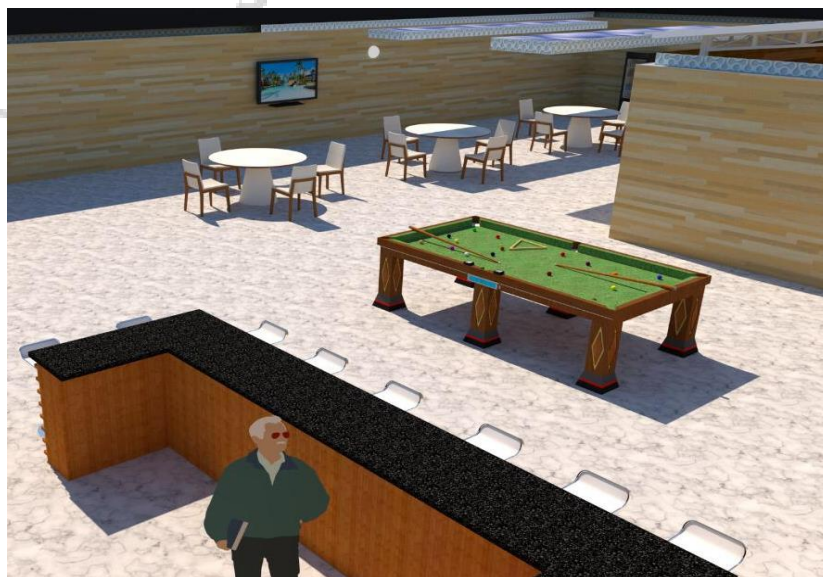


O Valley Road une duas paixões do brasileiro: veículos automotores e bebida. Ele traz como uma proposta principal serviços relacionados a limpeza dos automóveis como: Lavagem Manual, Lavagem de Motor, Lavagem Self-service, Higienização de Interior, Higienização de ar-condicionado, Enceramento de Pintura, Polimento de Pintura, Cristalização de Pintura, Hidratação de Couro. Também proporciona um espaço de alimentação juntamente com serviços de entretenimento como: música ao vivo, jogos de bilhar, bebidas e comidas típicas de um PUB.



Vem para trabalhar com limpeza de automóveis e entretenimento. Trazendo ao cliente todo o conforto de uma limpeza no seu automóvel juntamente ao passatempo e lazer enquanto o serviço é feito no seu carro.

Tendo em vista que na região de Balsas- MA ainda não existe um negócio nestes moldes, a expectativa é que este projeto inovador seja solução de usuários que procuram um lazer enquanto o seu veículo está sendo lavado no mesmo espaço, agregando assim valor ao negócio.



### 1.3. Públicos Atendidos

O Valley Road vai atender principalmente Pessoas Jurídicas em forma de parcerias, também pessoas físicas proprietárias de veículos automotores e grupos ou tribos de amigos que têm preferências musicais, esportivas, familiares entre outros.

### 1.4. Serviços Oferecidos

O Lava-jato terá como produtos principais a lavagem, produtos específicos de limpeza de veículo e como complemento o barzinho, bebidas e jogos.

**Lavagem Manual:** realizada manualmente utilizando xampus apropriados com um acessório que pode ser um pano, uma esponja ou uma luva de pelos. Pode ser auxiliado por um lavador móvel de pressão para lançar a água ou espuma de lavagem.

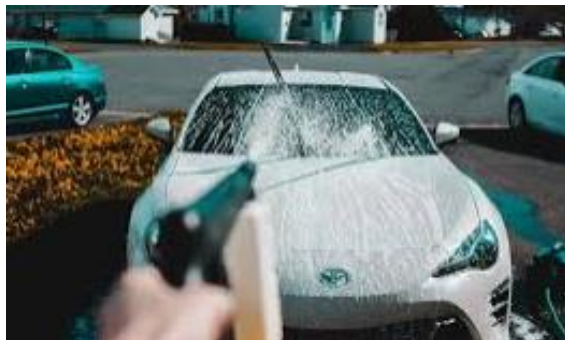


**Lavagem de Motor:** recomendada somente (e com cautela) em carros antigos por não apresentarem componentes eletrônicos que podem ser danificados pelo contato com a água.





**Lavagem Self-service:** o lava-rápido disponibiliza o espaço físico e recursos necessários para o proprietário do veículo executar a lavagem manual de forma independente.



**Higienização de Interior:** processo de limpeza das partes interiores do veículo como estofados, teto, painel, piso e bancos.



**Higienização de ar-condicionado:** processo de limpeza focado no sistema de ar-condicionado dos veículos, removendo fungos, bactérias e outras impurezas e micro-organismos que vão se acumulando nos canais de ventilação do seu veículo, causando mau cheiro e prejudicando a saúde dos usuários.



**Enceramento de Pintura:** O processo de aplicação de cera sobre a pintura do veículo preenche pequenas irregularidades da superfície e forma uma película de proteção.



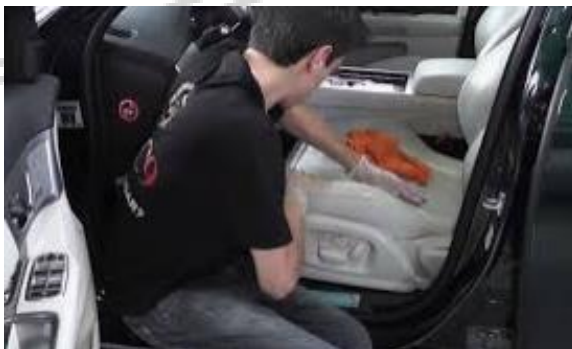
**Polimento de Pintura:** processo aplicado sobre a pintura do veículo que visa corrigir irregularidades na camada de verniz, removendo arranhões, manchas e reativando brilho original.



**Cristalização de Pintura:** processo de aplicação da resina sobre as partes metálicas do veículo formando uma película significativa que protege o verniz original do veículo, garantindo maior durabilidade da do brilho da pintura e menor acúmulo de sujeira.



**Hidratação de Couro:** Com o passar do tempo e condições de umidade do ar de cada região, os objetos com revestimento de couro se ressecam e começam a rachar. O processo de hidratação atua na recuperação/proteção das superfícies em couro que estão ressecadas ou somente na proteção das que ainda estejam em boas condições.



ROAD  
—  
omotiva  
&  
PUB

## 2. IDENTIDADE DA EMPRESA

### MISSÃO

- Oferecer um espaço diferenciado para que os clientes possam se divertir e socializar através de atrações e eventos únicos oferecidos pelo estabelecimento a fim de o consumidor ter um lazer durante a lavagem do seu veículo.



### VISÃO

- Tornar-se referência na prestação de serviço de lavagem automotiva na Cidade de Balsas.



### VALORES

- Excelência e velocidade na entrega no serviço de lavagem dos veículos;
- Priorizar o atendimento e conforto ao cliente;
- Ter um ambiente diversificado e familiar.



### 3. DESENVOLVIMENTO DO PROJETO INOVADOR

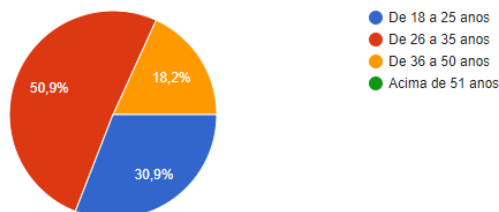
#### 3.1. PESQUISAS DE MERCADO

##### Grafico 01: Qual a faixa etária?

57 respostas

Qual a sua faixa etária?

55 respostas



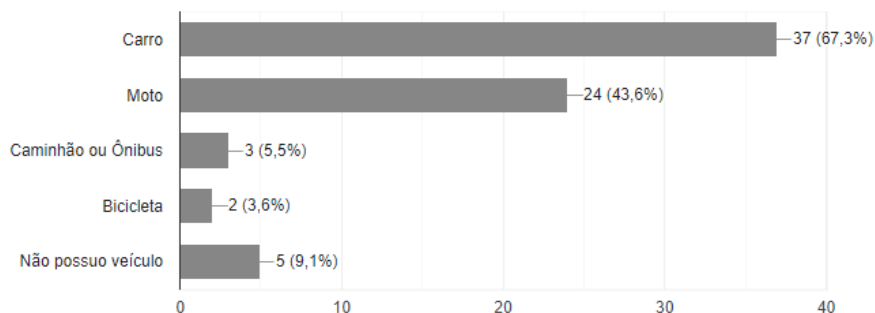
Fonte: próprio autor

Mais da metade dos clientes estão entre 26 a 35 anos.

##### Grafico 03: Qual o tipo de veículo você possui?

Qual o tipo de veículo você possui?

55 respostas



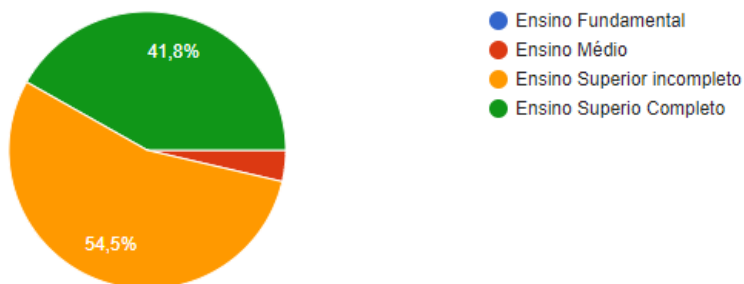
Fonte: próprio autor

Este gráfico mostrou que o carro chefe será a lavagem de carros.

### Grafico 03: Qual o grau de escolaridade?

Qual é o grau de escolaridade?

55 respostas



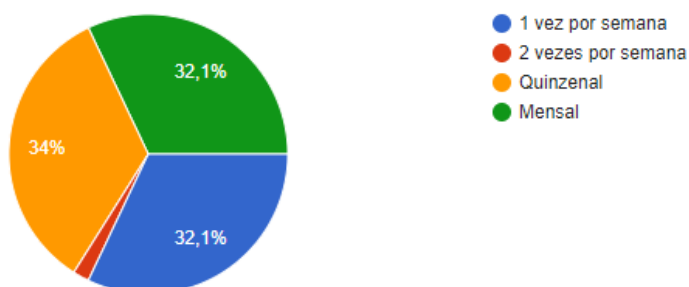
Fonte: próprio autor

54,5% dos entrevistados tem Curso Superior Incompleto.

### Grafico 04: Qual a frequência de lavagem do seu veículo?

Qual a frequência de lavagem do seu veículo?

53 respostas



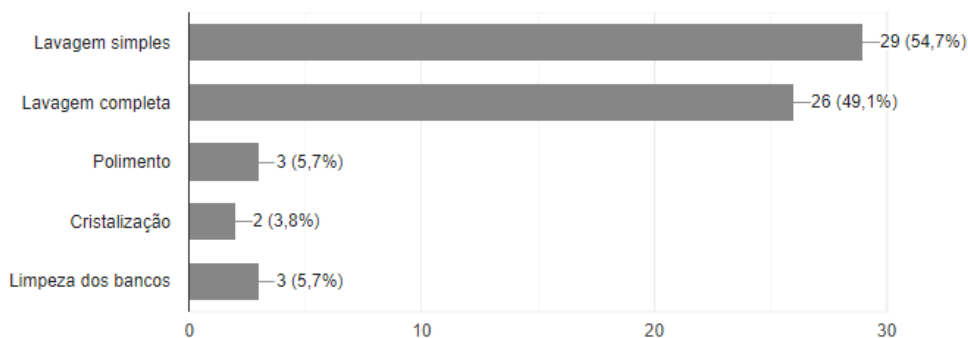
Fonte: próprio autor

Este gráfico mostrou que os clientes lavam seus veículos quinzenalmente.

**Grafico 05: Quais os serviços você mais utiliza em um lava jato?**

Qual os serviços você mais utiliza em um Lava jato?

53 respostas

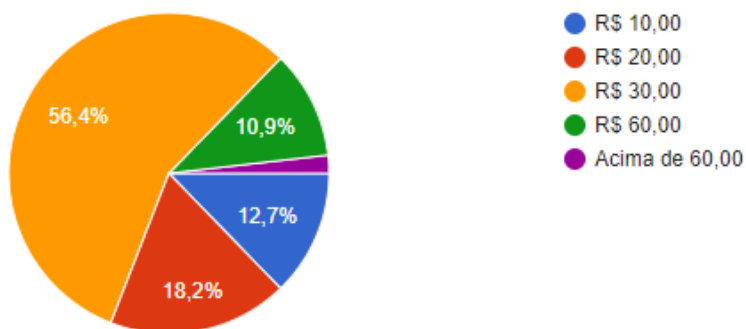


Fonte: próprio autor

**Grafico 06: Quanto pagaria por uma lavagem no seu veículo?**

Quanto pagaria por uma lavagem no seu veículo?

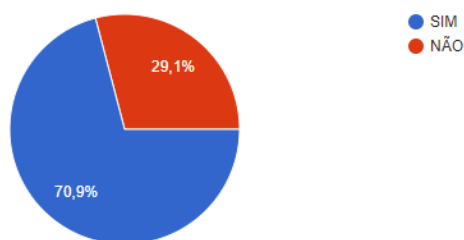
55 respostas



Fonte: próprio autor

### Grafico 07: Compraria produtos relacionados à limpeza de veículos no lava jato?

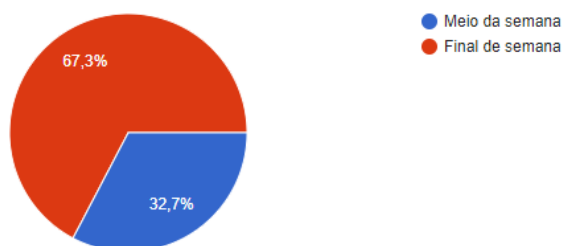
Compraria produtos relacionados à limpeza de veículos no lava jato?  
55 respostas



Fonte: próprio autor

### Grafico 08: Você costuma lavar seu veículo durante o...

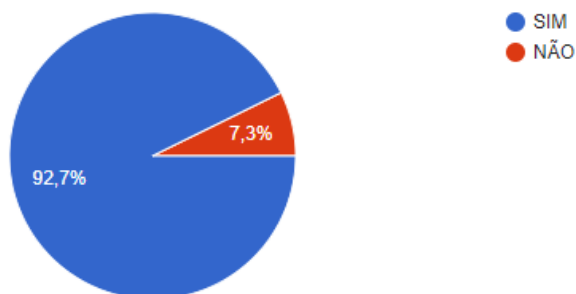
Você costuma lavar seu veículo durante o...  
52 respostas



Fonte: próprio autor

### Grafico 09: Em sua opinião, um barzinho é uma boa opção para espera do serviço de lava jato?

Em sua opinião, um barzinho é uma boa opção para espera do serviço de lava jato?  
55 respostas



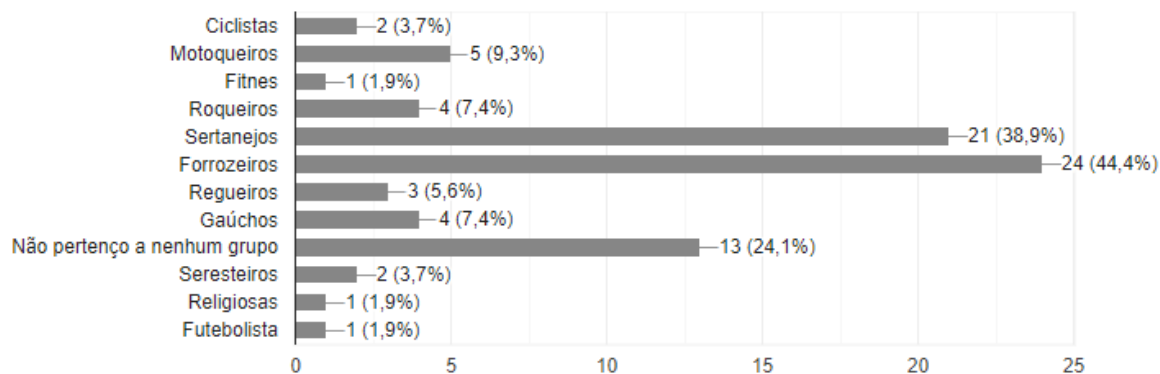
Fonte: próprio autor



**Grafico 10: Qual tribo você pertence?**

Qual tribo você pertence?

54 respostas

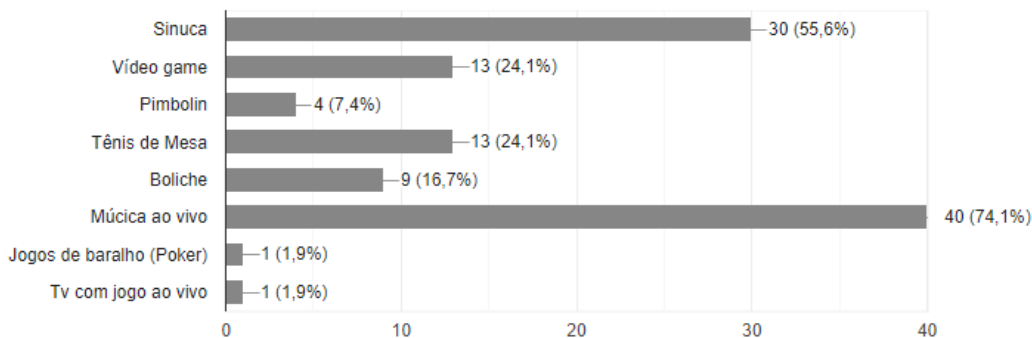


Fonte: próprio autor

**Grafico 11: Marque quais opções de entretenimento que você gostaria em um único espaço:**

Marque quais opções de entretenimento que você gostaria em um único espaço?

54 respostas

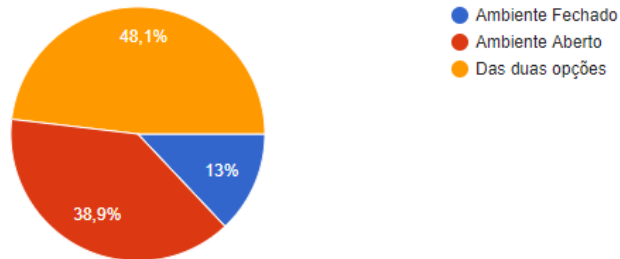


Fonte: próprio autor

**Grafico 12: Qual espaço em um barzinho te agrada mais?**

Qual espaço em um barzinho te agrada mais?

54 respostas

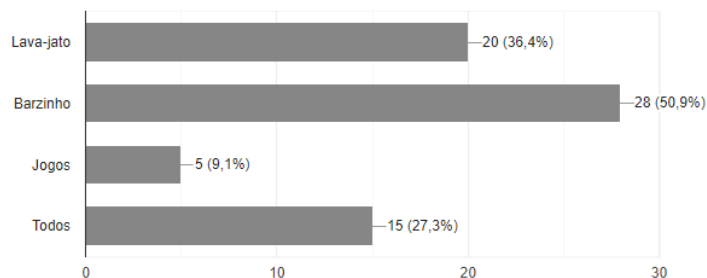


Fonte: próprio autor

**Grafico 13: Em um empreendimento deste, qual das opções você usa com mais frequência?**

Em um empreendimento deste, qual das opções você usa com mais frequência?

55 respostas

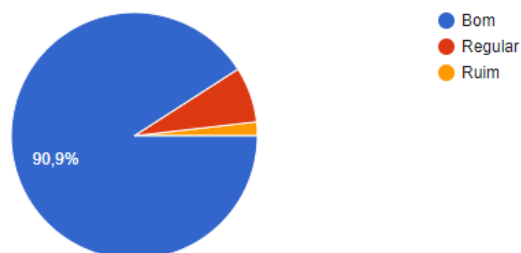


Fonte: próprio autor

**Grafico 14: Esta nova proposta de negócio em seu entendimento é?**

Esta nova proposta de negócio em seu entendimento é:

55 respostas



Fonte: próprio autor

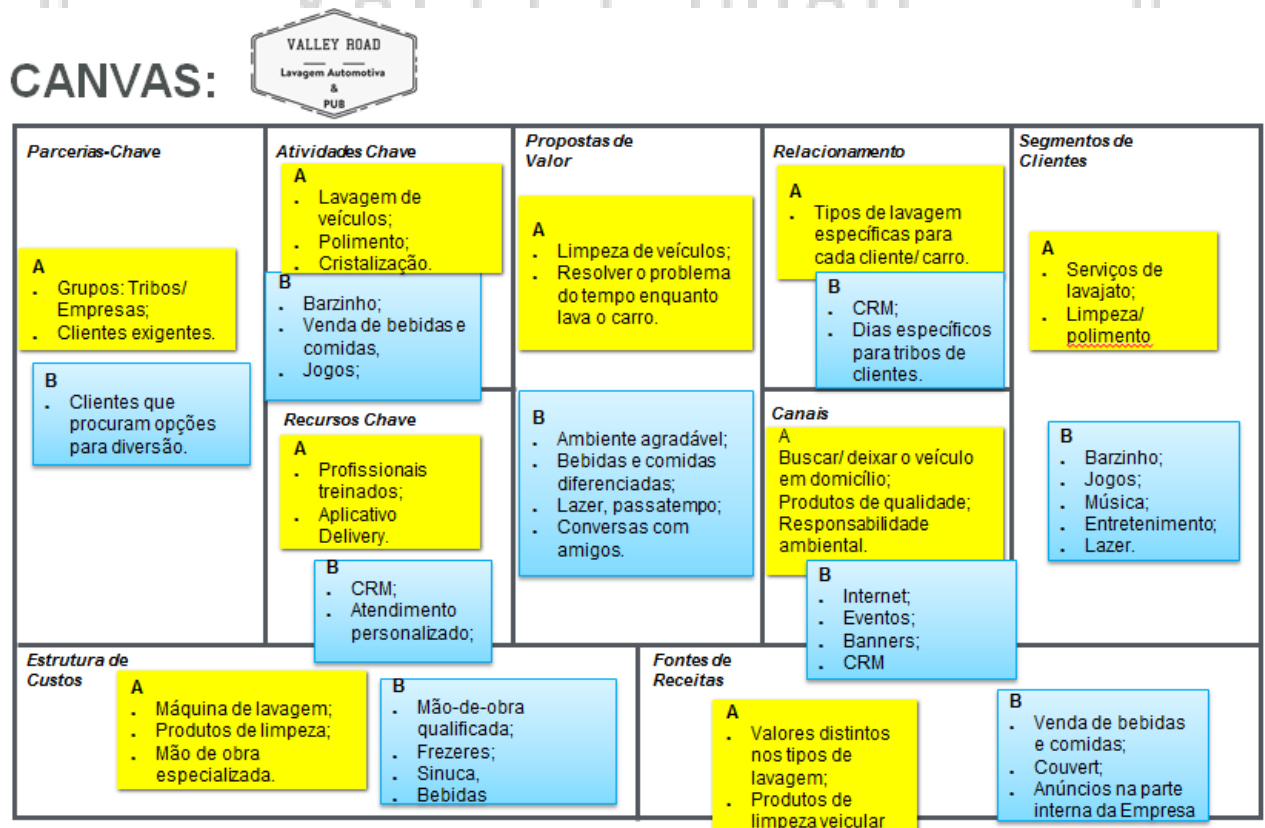
### 3.2. Estudos dos clientes

Conforme pesquisa de mercado realizada, é perceptível que o público alvo do Valley Road é um público maduro acima de 26 anos de idade que cursa Faculdade, trabalha, tem família. A maioria possui carro e moto, usam este serviço de lava-rápido na maioria quinzenalmente, mas uma boa fatia sua semanalmente.

Comprariam produtos relacionado a limpeza do seu automóvel como: cera de polimento, reagentes químicos entre outros. Aproveitam o final de semana para consumir este serviço.

Existem grupos de amigos que frequentam barzinhos e gostam de música ao vivo no mesmo espaço.

### 3.3. Elaboração da Modelagem de Negócio Canvas



Fonte: próprio autor

## **4. ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO**

### **4.1. Sumário Executivo**

#### **4.1.1. Resumo**

O Valley Road traz uma proposta diferente no que diz respeito à Lava jatos que temos em Balsas-Ma.

Naturalmente esse é um tipo de negócio bastante tradicional no nosso mercado e costuma ter uma boa aceitação.

Nosso principal produto é a lavagem tradicional, além disso o projeto traz no mesmo espaço como opção de lazer um PUB, barzinho com jogos, bebidas e comidas, onde a principal ideia é fazer com que o cliente da lavagem consuma outros produtos no mesmo espaço, além de proporcionar a diversão, a socialização e união de grupos de amigos.

A localização será no centro da cidade, na Rua Melquíades Moreira, esquina com a Rua Santo Antônio, próximo a outros bares, pois o consumidor terá mais esta opção para diversão.

A previsão é de um faturamento de R\$ 91.000,00 mensais com os dois seguimentos, com um lucro líquido de R\$ 61.000,00.


Desta forma é esperado que o capital investido que é de R\$ 179.147,57tenha retorno com a mais brevidade possível por se tratar de produtos que tem uma alta rotatividade nas vendas na parte do PUB.

#### 4.1.2. Dados do empreendedor

NOME: Evandro leite Carvalho

ENDEREÇO: Rua 28, Condomínio Versalhes,  
Bloco: H, Ap: 002, Santo Amaro,  
Balsas-MA.

TELEFONE: (99)9-8828-1914



Com uma vasta experiência em vários setores do mercado, comecei minha carreira aos 16 anos em uma loja de autopeças como office-boy, estoquista, e vendedor, depois trabalhei em um banco onde fui escriturário e caixa, trabalhei em vendas de seguros de automóveis, fui professor de ensino médio, também vendedor e coordenador de Marketing de uma Multinacional e hoje trabalho como Gerente de um escritório de Despachante veicular.

A maioria dos meus trabalhos envolviam veículos, por isso tenho esta paixão por carros e motos e neste contexto, a minha ideia de negócio traz uma proposta que une minha paixão por veículos que é tratar da limpeza de automóveis e como complemento, a união do entretenimento de um PUB agregando valor ao negócio.

#### 4.1.3. Setores de atividade

O Valle Road será um empreendimento de prestação de serviços de lavagem e entretenimento e vendas de produtos relacionados à lavagem e ao PUB.

#### 4.1.4. Forma Jurídica

Pela viabilização de impostos menores, o Valley Road optará pela forma de Empresa Individual de Responsabilidade Limitada- EIRELI.

#### 4.1.5. Enquadramento tributário

Após análises com contadores, optei pelo Simples Nacional, por diversos motivos como impostos baixos e benefícios junto ao governo

#### 4.1.6. Capital Social

Após o plano financeiro, com todos os gastos iniciais e de regularização, o resultado do investimento inicial ficou de R\$ 179.147,57

<b>NOME DO PROPRIETÁRIO</b>	<b>VALOR (R\$)</b>	<b>% DE PARTICIPAÇÃO</b>
EVANDRO LEITE CARVALHO	179.147,57	100

#### 4.1.7. Fonte de recurso

A origem dos recursos par o Empreendimento Valle Road será 50% de capital próprio e 50% de capital de terceiros (Financiamentos bancários).

### 4.2. Análises de Mercado

#### 4.2.1. Estudo dos concorrentes

Na cidade de Balsas- MA e região ainda não existe um empreendimento com esta proposta, mas existem empresas com estas atividades separadamente. Em média os lava jatos

são pequenos e sem estrutura para receber os clientes, mas em relação aos bares, a cidade tem ótimas opções que oferecem bebidas, petiscos, música ao vivo, jogos de bilhar.

	Qualidade	Preço	Condições de pagamento	Localização	Atendimento	Serviços ao clientes	Garantias oferecidas
Valley Road	Material de primeira qualidade, Mão de obra qualificada	Carro- R\$ 30,00,	Cartão de crédito, débito, dinheiro, boleto bancário	Rua Melquiades Moreira, Centro, Balsas-MA	Presencial, delivery, Colaboradores em todos os setores	Lavagem simples e completa, polimento hidratação de couro	Lavagem corretiva, bebidas e petisco ao gosto do cliente
		Moto- R\$ 15,00					
Lava jato Ávila	Mão de obra qualificada	Carro- R\$ 40,00,	Dinheiro à vista	Av. Coronel Fonscesa, Centro, Balsas-MA	Presencial, delivery	Lavagem simples e completa	Não oferece
		Moto- R\$ 15,00					
Skina do Chopp	Localização, música, espaço	Valores acessíveis em bebidas	Cartão de crédito, débito, dinheiro	Ave. Dr. José Bernardino, Centro, Balsas-MA	Regular, poucos garçons	Bebidas, petiscos, música ao vivo	Não oferece

Estes dois exemplos de concorrente, conclui-se que na cidade de Balsas e Região ainda não tem um negócio com o mesmo segmento do Valley Road que é: Lava jato e Barzinho juntos. No entanto existem os dois modelos separados aqui na cidade.

Na análise vimos que o Lava jato Ávila apenas se preocupa em finalizar o serviço de lavagem, sem um atendimento personalizado e sem pós-venda. Já o Skina do Chopp tem uma ótima localização, um ambiente personalizado, música ao vivo como pontos fortes, e que a venda de bebidas é o seu maior selling out nas vendas.

Mas por outro lado a cobrança de alto valor no couvert musical e o atendimento sempre estão em questão se é uma boa prática do empreendimento.

E por último o item que tem que melhorar urgentemente a qualidade é o cardápio, pois nas fotos os pratos são lindos, mas na realidade deixam muito a desejar, a qualidade é baixa. Quem come um prato dificilmente o repete futuramente.

#### 4.2.2. Estudo dos fornecedores

Para que o Valley Road tenha capacidade para prestar um serviço de qualidade é necessário que disponha de todos os produtos necessários para fazer a limpeza dos

automóveis e motocicletas, devendo ser selecionados com cuidado para não causar danos aos veículos dos clientes.

Alguns fornecedores são indispensáveis para a existência do serviço de lava jato, são eles:

- Startquímica- venda de produtos químicos, como ceras, sabão específico, flanelas, solupan, metazil, entre outros.
- Loja do Mecânico- Máquina de lavar carro. (São Paulo-SP)
- Na parte do PUB, existem outros fornecedores, são eles:
  - AMBEV- venda e distribuição de bebidas;
  - Souza Cruz- venda de tabaco;
  - Bilhares Bambuzinho- venda e manutenção de Mesas de bilhar.

Matérias-primas	Fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização
Produtos de limpeza	STARTQUÍMICA	R\$ 30,00	Crédito- cartão, boleto	15 dias	Uberlândia-MG
Máquinas de lavar	LOJA DO MECÂNICO	R\$ 1.500,00	Crédito- cartão	15 dias	Limeira-SP
Bebidas	AMBEV	R\$ 4,00	Crédito- cartão, boleto	7 dias	Balsas-MA
Cigarros	SOUZA CRUZ	R\$ 8,00	Crédito- cartão, boleto	7 dias	Balsas-MA
Mesa de bilhar	BILHARES BAMBUZINHO	R\$ 3.000,00	Crédito- cartão, cheque	1 dia	Balsas-MA

## 5. Plano de Marketing

### 5.1. Descrição dos principais produtos e serviços

O principal produto do Valley Road é a lavagem de veículos, seja ela simples, completa: Lavagem Manual, Lavagem de Motor, Lavagem Self-service, Higienização de Interior, Higienização de ar-condicionado, Enceramento de Pintura, Polimento de Pintura, Cristalização de Pintura, Hidratação de Couro.



Na parte do PUB, o principal atrativo é o cardápio com petiscos e bebidas, além da mesa de bilhar e música ao vivo nos finais de semana.

## 5.2 Preço

Com base na pesquisa de mercado 56,4% dos entrevistados pagariam por uma lavagem simples no seu veículo R\$ 30,00, enquanto a completa custa 50,00, polimento R\$ 50,00, hidratação de couro R\$ 70,00.

No barzinho, dentre os principais produtos, os preços seguirão aos praticados no mercado:

- Cerveja: R\$ 8,00;
- Petiscos: média de R\$ 30,00;
- Partida de sinuca: R\$ 2,00;
- Couvert artístico: R\$ 5,00

## 5.3 Estratégias Promocionais

No Valley Road, este será o um ponto que vai fazer a diferença, pois serão utilizadas várias estratégias para fidelizar os clientes como: Propagandas em rádios e TV, e principalmente na internet.

Gerar maior credibilidade para o Empreendimento fortalecendo a imagem em redes sociais, divulgações em eventos esportivos e festivais de música.

O Valley Road se diferencia dos demais concorrentes por ter dois serviços essenciais para os proprietários e condutores de veículos automotores hoje em dia de ótima qualidade em um só lugar, lava jato e Barzinho no mesmo ambiente, além de jogos interativos. Os lava jatos atualmente em Balsas não duram mais que um ano no mercado por oferecerem um serviço de péssima qualidade e sem opções para o cliente passar o tempo, perdendo uma ótima oportunidade de agregar valor ao negócio. No caso dos bares, eles praticamente só vendem bebidas, e, portanto, perdem muito dinheiro e não dão tanta importância para o nome da marca.



Parcerias com as Empresas da cidade serão um ponto chave, com preços menores para os parceiros e velocidade na entrega dos serviços.

Cartão fidelidade para a lavagem e para o Pub. A cada dez lavagens o consumidor ganha brindes da Empresa.



Cartão fidelidade: a cada dez lavagens o cliente ganha um crédito de 30,00 para usar em lavagens ou produtos do bar.

Bonés, camisas, sacos de lixo para carros, todos com a marca Valley Road serão distribuídos aos consumidores e potenciais clientes da cidade.

**BRINDES PROMOCIONAIS**



**Camisas**



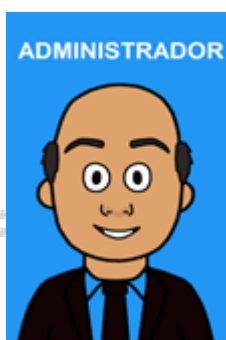
**Boné**



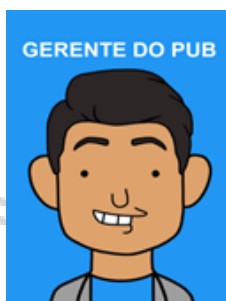
**Saco de lixo**

#### 5.4. Estrutura de Comercialização

O Valley Road terá um Representante de marketing que realizara visitas semanais aos nossos parceiros, estreitando o laço entre nossos clientes atendendo de segunda a sábado por Whatsapp e divulgando pelo Instagram, Facebook e fechamento de contratos publicitários, um motorista para buscar e entregar os veículos em domicilio, um Administrador e um gerente do PUB como parte do setor administrativo.



Diretor e Administrador, aqui as tomadas de decisão terão um papel fundamental para o sucesso do negócio.



O Gerente é que vai organizar, planejar colocar em prática as ideias e conferir se tudo estará em ordem.

Duas motos da marca Honda para o deslocamento da equipe e busca/ entrega de veículos dos clientes.



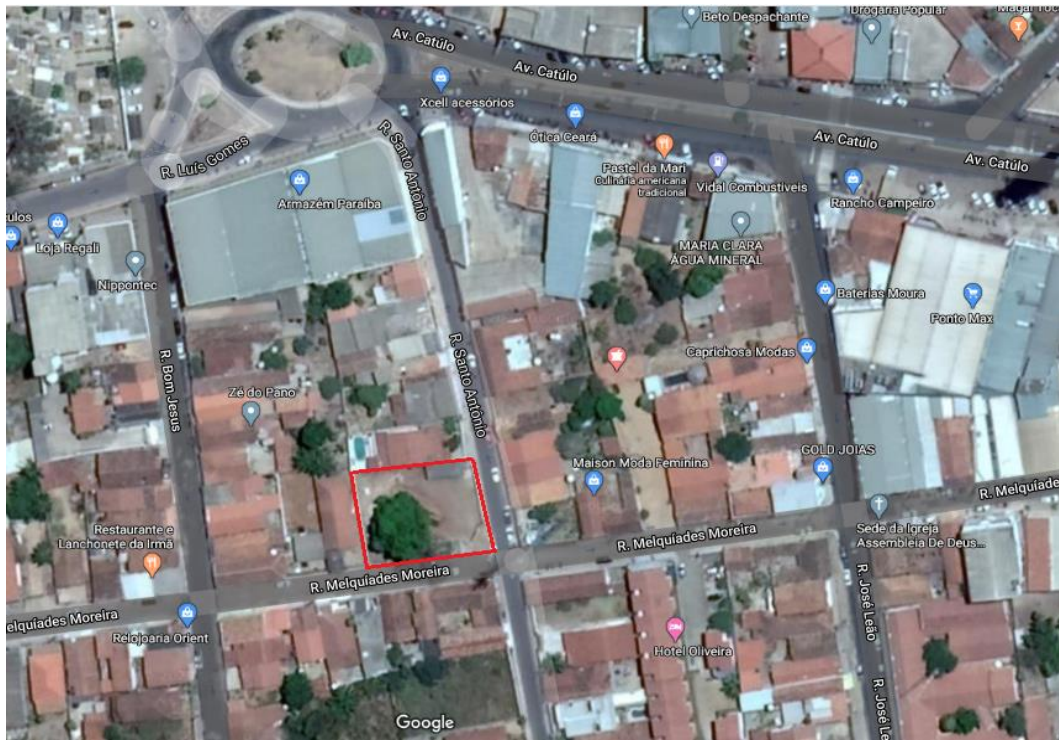
**HONDA/ TITAN**



**HONDA/ TITAN**

### 5.5. Localização do Negócio

#### LOCALIZAÇÃO

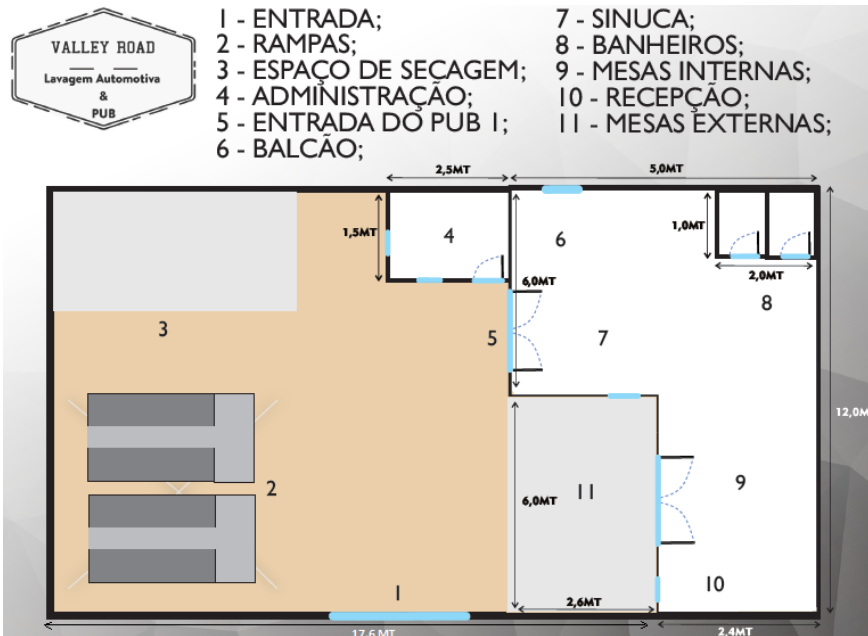


Fonte: Google maps



## 6. Plano Operacional

### 6.1. Layout



Fonte: próprio autor



Fonte: próprio autor

Em um espaço de 20 metros por 12 metros no centro da cidade será distribuído no espaço do Valley Road os dois ambientes do lava jato e do barzinho com área aberta e também fechada com climatização.

## 6.2. Capacidade Produtiva

A previsão da capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização será de 200 lavagens por mês.

Tendo como volume de produção (ou serviços) e comercialização iniciais em média de 100 lavagens por mês.

## 6.3 Processos Operacionais

Lavagem Manual, Lavagem de Motor, Lavagem Self-service, Higienização de Interior, Higienização de ar-condicionado, Enceramento de Pintura, Polimento de Pintura, Cristalização de Pintura, Hidratação de Couro. Também proporciona um espaço de alimentação juntamente com serviços de entretenimento como: música ao vivo, jogos de bilhar, videogame, bebidas e comidas típicas de um PUB.

## 6.4 Necessidade de Pessoal

<b>Função</b>	<b>Nº de Empregados</b>	<b>Qualificações necessárias</b>
Lavador	4	-
Garçom	4	Simpatia, comunicação
Secretária	1	Simpatia, comunicação, office
Gerente do PUB	1	Curso superior em Administração

Após estudos e pesquisas, o quadro de colaboradores do Valley Road necessitará de quatro lavadores, quatro garçons uma secretária e um Gerente. Este quadro não vai elevar o custo de mão de obra e suprirá as demandas dos clientes.

## 7. Plano Financeiro

### 7.1. Estimativa dos investimentos fixos

<b>A-Máquinas e equipamentos</b>				
	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	MÁQUINA DE LAVAGEM	2	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00
2	ENCERADEIRA	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
3	CAIXA D'ÁGUA	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
4	MANGUEIRA	2	R\$ 99,90	R\$ 199,80
5	ASPIRADOR	2	R\$ 369,90	R\$ 739,80
6	AR CONDICIONADO	3	R\$ 1.500,00	R\$ 4.500,00
7	UNIFORMES	6	R\$ 50,00	R\$ 300,00
8	MÁQUINA DE CARTÃO DE CRÉDITO	1	R\$ 174,00	R\$ 174,00
Sub-total (A)				R\$ 15.913,60

Pesquisando em diferentes fornecedores de máquinas e equipamentos, consegui valores que estão no orçamento da Empresa e corresponde à 9% do investimento inicial.

<b>B-Móveis e utensílios</b>				
	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	BALCÃO	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
2	MESA	6	R\$ 75,00	R\$ 450,00
3	CADEIRA	24	R\$ 50,00	R\$ 1.200,00
4	FREZER	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
5	COMPUTADOR	3	R\$ 1.500,00	R\$ 4.500,00
6	GELADEIRA	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
7	FOGÃO	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
8	TV	3	R\$ 1.600,00	R\$ 4.800,00
9	CAIXA DE SOM	2	R\$ 1.400,00	R\$ 2.800,00
10	SINUCA	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00

<b>C-Veículos</b>				
	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	MOTO	2	R\$ 6.000,00	R\$ 12.000,00

Total dos investimentos fixos			Sub-total (A+B+C)	R\$ 56.163,60
-------------------------------	--	--	-------------------	---------------

Pesquisando em diferentes fornecedores de máquinas, equipamentos, móveis e veículos, consegui valores que estão no orçamento da Empresa e corresponde à 29% do investimento inicial.

## 7.2. Capital de Giro

A - Estimativa do estoque inicial			
Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
Lavagem	200	R\$ 8,00	R\$ 1.600,00
Cerveja	5000	R\$ 4,00	R\$ 20.000,00
Refrigerante lata	700	R\$ 1,90	R\$ 1.330,00
água	300	R\$ 0,65	R\$ 195,00
chopp	600	R\$ 2,00	R\$ 1.200,00
Porção de Mandioca com carne de sol	150	R\$ 10,00	R\$ 1.500,00
Porção de calabresa com batata frita	150	R\$ 8,00	R\$ 1.200,00
Iscas de peixe	120	R\$ 8,00	R\$ 960,00
Tábua de frios	100	R\$ 12,00	R\$ 1.200,00
Salgados fritos	900	R\$ 1,00	R\$ 900,00
Pururuca	120	R\$ 3,00	R\$ 360,00
Destilados	100	R\$ 3,00	R\$ 300,00
Sucos	250	R\$ 1,00	R\$ 250,00
drinks	250	R\$ 3,00	R\$ 750,00
Energético	130	R\$ 5,00	R\$ 650,00
Cera de polir	30	R\$ 4,00	R\$ 120,00
Pretinho	15	R\$ 3,00	R\$ 45,00
Estopa	30	R\$ 0,35	R\$ 10,50
Flanela	40	R\$ 0,40	R\$ 16,00
Total de A			R\$ 32.586,50

É fato que um empreendimento de sucesso começa sempre com uma boa compra. E este serviço com dois segmentos, não foge à regra. Saber comprar o seu estoque, principalmente a primeira carga de estoque da loja, é uma arte extremamente complexa, ainda mais por não contarmos com um histórico de compras e vendas anterior para amparar essa tomada de decisão.

Portanto 17% do investimento inicial será destinado ao primeiro estoque.



**7.3. Caixa mínimo**

<b>B - Caixa mínimo</b>			
<b>Contas a receber - Cálculo do prazo médio de vendas</b>			
Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
a vista	70%	0	0
a prazo 30 dias	30%	30	9
		<b>Prazo média total</b>	<b>9</b>
<b>Fornecedores - Cálculo do prazo médio de compras</b>			
Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
a vista	5%	0	0
a prazo 30 dias	95%	30	28,5
		<b>Prazo média total</b>	<b>28,5</b>

<b>Estoques - Cálculo da necessidade média de estoques</b>	
	Número de dias
Necessidade média de estoques	8
<b>Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias</b>	
	Número de dias
<b>Recursos da empresa fora do seu caixa</b>	
1. Contas a Receber - prazo médio de vendas	9
2. Estoques - necessidade média de estoques	8
Subtotal 1 (item 1+2)	17
<b>Recursos de terceiros no caixa da empresa</b>	
3. Fornecedores - prazo médio de compras	28,5
Subtotal 2	28,5
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 - Subtotal 2)	-11,5

<b>B - Caixa mínimo</b>	
1. Custo fixo mensal (Quadro 5.11)	R\$ 19.305,85
2. Custo variável mensal (Subtotal 2 do quadro 5.12)	R\$ 10.335,55
3. Custo total diário (item 1 + 2)	R\$ 29.641,40
4. Custo total diário (item 3 ÷ 30 dias)	R\$ 988,05
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (vide resultado do quadro anterior)	(-11,5) dias
<b>Total de B - Caixa mínimo (item 4 x 5)</b>	<b>-R\$ 11.362,53</b>

<b>Capital de giro (resumo)</b>	
Investimentos financeiros	(R\$)
A - Estoque Inicial	R\$ 32.586,50
B - Caixa mínimo	-R\$ 11.362,53
<b>Total dos Investimento financeiros (A+B)</b>	<b>R\$ 21.223,97</b>

Segundo o guia do Sebrae, a Empresa em questão estará recebendo de seus clientes antes da data de suas obrigações com fornecedores. Segundo as pesquisas do plano financeiro ganharemos 4 dias de diferença para pagar os débitos já como dinheiro do recebimento em caixa. Portanto o caixa não ficará descoberto.

#### 7.4. Investimentos pré-operacionais

Investimentos financeiros	RS
Despesas de legalização	R\$ 1.200,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 100.000,00
Divulgação	R\$ 360,00
Cursos e treinamentos	R\$ -
Outras despesas	R\$ 200,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 101.760,00</b>

O espaço escolhido vai ser todo modificado, desde a rampa até os banheiros e 53% do investimento será com obras, legalização, divulgação, entre outras.

#### 7.5. Investimentos total (resumo)

5.4 - Investimento total (resumo)		
Descrição dos investimentos	Valor (R\$)	(%)
1. Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 56.163,60	31%
2. Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 21.223,97	12%
3. Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 101.760,00	57%
<b>Total (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 179.147,57</b>	<b>100,00</b>
Fontes de recursos	Valor (R\$)	(%)
1. Recursos próprios	R\$ 89.573,78	50%
2. Recursos de terceiros	R\$ 89.573,78	50%
3. Outros	R\$ -	0
<b>Total (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 179.147,57</b>	<b>100%</b>

## 7.6. Estimativa de faturamento mensal da empresa

Produto / Serviço	Quantidade ( Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Lavagem/ Outros servicos relacionados	200	R\$ 30,00	R\$ 6.000,00
Cerveja	5000	R\$ 8,00	R\$ 40.000,00
Refrigerante lata	700	R\$ 4,00	R\$ 2.800,00
água	300	R\$ 4,00	R\$ 1.200,00
chopp	600	R\$ 8,00	R\$ 4.800,00
Porção de mandioca com carne de sol	150	R\$ 35,00	R\$ 5.250,00
Porção de calabresa com batata frita	150	R\$ 32,00	R\$ 4.800,00
Isclas de peixe	120	R\$ 32,00	R\$ 3.840,00
Tábua de frios	100	R\$ 50,00	R\$ 5.000,00
salgados fritos	900	R\$ 4,00	R\$ 3.600,00
Pururuca	120	R\$ 25,00	R\$ 3.000,00
Destilados	100	R\$ 20,00	R\$ 2.000,00
Sucos	250	R\$ 6,00	R\$ 1.500,00
Drinks	250	R\$ 20,00	R\$ 5.000,00
Energético	130	R\$ 12,00	R\$ 1.560,00
Cera de polir	30	R\$ 18,00	R\$ 540,00
Pretinho	15	R\$ 15,00	R\$ 225,00
Estopa	30	R\$ 5,00	R\$ 150,00
Flanela	40	R\$ 5,00	R\$ 200,00
Total			R\$ 91.465,00

A previsão é que tenhamos um ótimo faturamento pela necessidade de um negócio com estas características em nossa cidade, pois temos uma economia aquecida, empresas grandes, últimos anos na agricultura que é a nossa principal economia da região batendo recordes de boas safras com ótimos preços da soja.

A cada emprego gerado na cidade é uma oportunidade de o cidadão investir em um veículo e que precisará ser lavado pelo menos uma vez por mês.

### 7.7. Estimativa dos custos de comercialização

Descrição	%	Faturamento Estimado (quadro 5.5)	Custo Total (R\$)
<b>1. Impostos</b>			
<b>Impostos Federais</b>			
SIMPLES	10,7%	R\$ 91.465,00	R\$ 9.786,8
IRPJ	0%	R\$ 91.465,00	R\$ -
PIS	0%	R\$ 91.465,00	R\$ -
COFINS	0%	R\$ 91.465,00	R\$ -
CSLL - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido	0%	R\$ 91.465,00	R\$ -
<b>Impostos Estaduais</b>			
ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços	0%	R\$ 91.465,00	R\$ -
<b>Impostos Municipais</b>			
ISS - Impostos sobre Serviços	0%	R\$ 91.465,00	R\$ -
<b>Subtotal 1</b>		R\$ 91.465,00	R\$ 9.786,76
<b>2. Gastos com vendas</b>			
Comissões	0%	R\$ 91.465,00	R\$ -
Propaganda	0,4%	R\$ 91.465,00	R\$ 365,86
Taxa de administração do cartão de crédito	0,2%	R\$ 91.465,00	R\$ 182,93
<b>Subtotal 2</b>			R\$ 548,79
<b>Total (Subtotal 1+2)</b>			R\$ 10.335,55

Uma das grandes vantagens do Simples Nacional é que os tributos que a empresa deve pagar são reunidos em uma única guia, chamada de Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS). Nela, estão todos os impostos: IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, IPI, CPP, ISS e ICMS.

Redução da carga tributária, menos burocracia, Contabilidade simplificada, Redução dos custos trabalhistas, entre outros são alguns dos benefícios que o optante do Simples nacional tem junto ao governo. Por isso será a melhor opção de contribuição do Valley Road.

## 7.8. Estimativa dos custos operacionais mensais

Descrição	Custo Total Mensal (em R\$)
Água, Luz e Telefone	R\$ 2.000,00
Aluguel	R\$ 1.000,00
Combustível	R\$ 200,00
Aluguel Máquina Cartão de Crédito	R\$ 158,00
Gás	R\$ 300,00
Manutenção e Conservação	R\$ 200,00
Mão-de-obra direta	R\$ 14.939,85
Marketing e Publicidade	R\$ 358,00
Material de escritório	R\$ 50,00
Material de Limpeza	R\$ 100,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 19.305,85</b>

Custos mensais todos aqueles gastos que estão previstos dentro de ciclo salarial, que dura em média 30 dias.

Os custos para manter uma empresa devem começar pelos valores fixos iniciais. Estes serão um investimento único, mas entram em um planejamento orçamentário geral do negócio.

## 8. Indicadores de Viabilidade

### 8.1. Ponto de Equilíbrio

#### PONTO DE EQUILÍBRIO

##### VALORES ANUAIS

RECEITA TOTAL: R\$ 91.465,00

CUSTO VARIÁVEL TOTAL: R\$ 10.335,55

CUSTO FIXO TOTAL: R\$ 19.305,85

Índice de Margem de Contribuição:  $\frac{R\$ 91.465,00 - R\$ 10.335,55}{R\$ 91.465,00} = 0,887$

R\$ 91.465,00

Ponto de Equilíbrio:  $\frac{R\$ 19.305,85}{0,887} = R\$ 21.765,33$

0,887

O ponto de equilíbrio é uma importante ferramenta de gestão financeira para identificar o volume mínimo de faturamento para não gerar prejuízos.

É a partir deste ponto que os novos produtos vendidos passarão a gerar lucro para a empresa. Mesmo sendo um indicador muito simples e fácil de calcular, como dissemos, esta é uma informação vital para a análise de viabilidade de um empreendimento ou da adequação em relação ao mercado.

O Valley Road, após as pesquisas e introdução de possíveis dados futuros terá o Ponto de equilíbrio fixado em R\$ 21.765,33. Valor que necessito para pagar todas as despesas mensais e a partir deste valor, gerar lucro.

## 8.2. Lucratividade

### LUCRATIVIDADE

LUCRO LÍQUIDO: R\$ 61.823,61

RECEITA TOTAL: R\$ 91.465,00

Lucratividade:  $\frac{R\$ 61.823,61}{R\$ 91.465,00} = 0,6759 \times 100 = 67,59\%$

Após a conclusão do plano financeiro do Valley Road, chegou-se ao número de 67,59% de lucratividade. Portanto um ótimo percentual para a empresa.

## 8.3. Rentabilidade

### RENTABILIDADE

LUCRO LÍQUIDO: R\$ 61.823,61

INVESTIMENTO TOTAL: R\$ 179.147,57

Rentabilidade:  $\frac{R\$ 61.823,61}{R\$ 179.147,57} = 0,3450 \times 100 = 34,50\%$

O índice de rentabilidade se baseia no lucro líquido e tem seu resultado em valor percentual. A diferença é que ele serve para medir o retorno que um investimento pode proporcionar ao negócio. O Valley Road terá um ótimo percentual de rentabilidade equivalente a 34,50%, mostrando-se um empreendimento rentável.

#### **8.4. Prazo de retorno do investimento**

##### **PRAZO DO RETORNO DO INVESTIMENTO**

**LUCRO LÍQUIDO:** R\$ 61.823,61

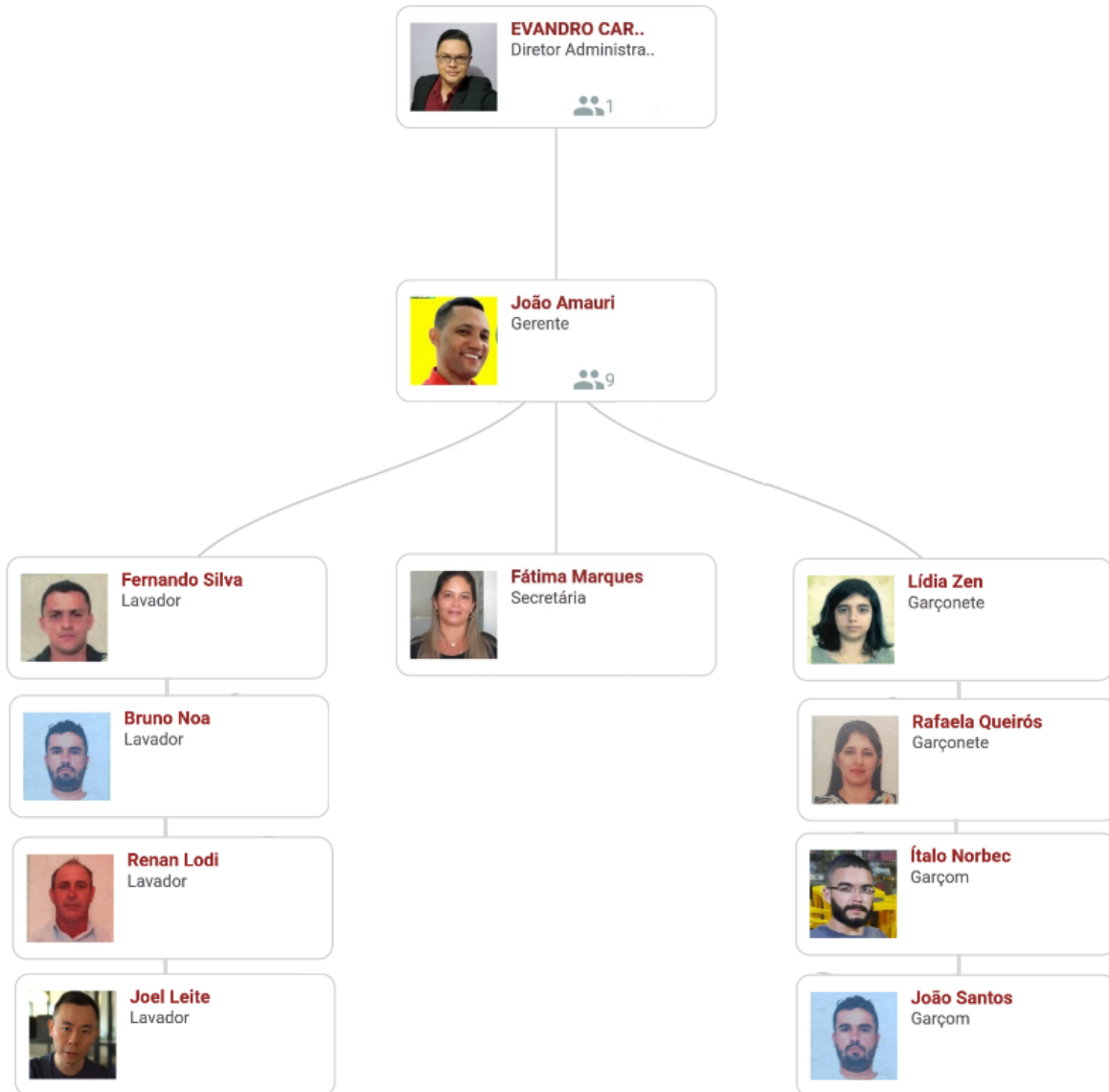
**INVESTIMENTO TOTAL:** R\$ 179.147,57

**Prazo do Retorno do investimento:**  $\frac{R\$ 179.147,57}{R\$ 61.823,61} = 2,89$  MESES

R\$ 61.823,61

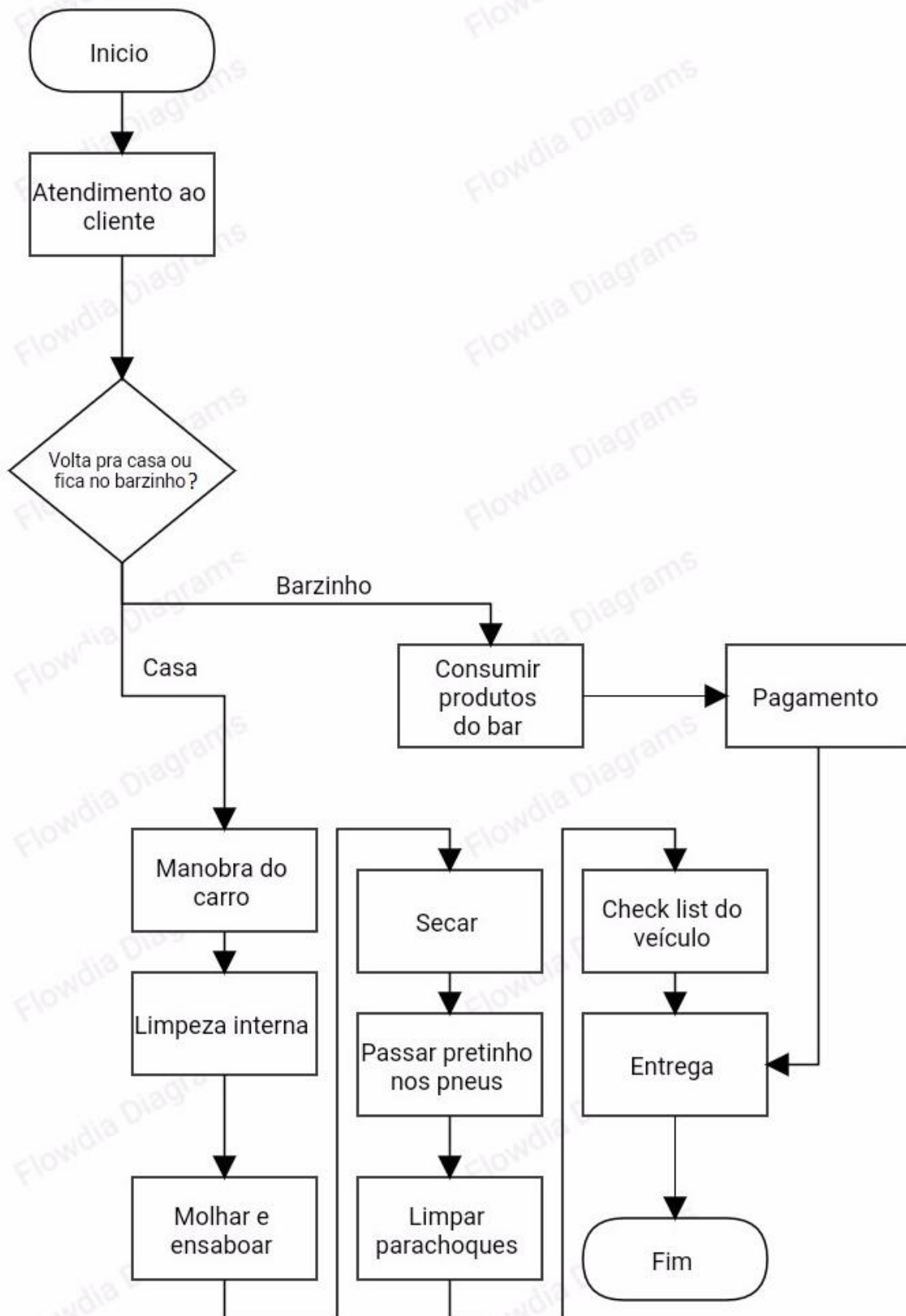
O prazo de retorno do investimento ficou em 2,89 meses, é um número elevado porque o investimento inicial vai ser alto por causa das construções, compras de máquinas, veículos e equipamentos, produtos para a revenda, confecção de brindes, legalização, entre outras despesas que implicarão na abertura da empresa.

**9. Organograma**





10. Fluxograma



## 11. Avaliação Estratégica

### 11.1 Matriz SWOT



## **12. Considerações Finais**

Este presente trabalho de pesquisa buscou mostrar quais as etapas de um plano de negócio para a implantação de um empreendimento inovador e diferenciado em Balsas-MA, um Lava jato agregado de um PUB com o objetivo de proporcionar um passatempo prazeroso para os clientes que colocam seus veículos par serem lavados. Muitas informações apartir dos dados coletados na pesquisa de mercado foram extremamente úteis para a consolidação das ideias apresentadas no plano de Negócio.

Por fim, a análise SWOT, permitiu a visualização das oportunidades e ameaças que serão enfrentadas pela empresa. Para o empreendimento, considera-se positiva este plano de negócio, pois através do plano mostrou-se a viabilidade da implantação deste negócio de forma correta, possibilitando uma visão geral das principais características gerenciais de uma empresa nestes moldes.



### 13. Referências

ROSA, Claudio Afrânio. **Como Elaborar um Plano de Negócio**, SEBRAE, 2013.

CONUBE CONTABILIDADE. <https://conube.com.br/blog/custos-para-manter-uma-empresa/>. Acessado em 14/09/2020.

IBC/GO. <https://www.ibccoaching.com.br/portal/conheca-os-6-tipos-de-custos-mais-comuns-de-uma-empresa/>. Acessado em 14/09/2020.

TREASY, Planejamento e controladoria. <https://www.treasy.com.br/blog/ponto-de-equilibrio-economico/>. Acessado em 18/10/2020.

TREASY, Planejamento e controladoria. <https://www.treasy.com.br/blog/rentabilidade-x-lucratividade-voce-sabe-a-diferenca/>. Acessado em 18/10/2020.

VALLEY ROAD  
Lavagem Automotiva  
&  
PUB

**ANEXOS**











