

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
DO RIO GRANDE DO NORTE
CAMPUS NATAL – ZONA NORTE
CURSO TÉCNICO EM COMÉRCIO**

NATÁLIA FERNANDES DA SILVEIRA

**RELATÓRIO DE ATIVIDADE EMPRESARIAL
PLANO DE NEGÓCIO: YAKISOBA'S CLUB**

**NATAL/RN
DEZEMBRO 2017**

NATÁLIA FERNANDES DA SILVEIRA

RELATÓRIO DE ATIVIDADE EMPRESARIAL

PLANO DE NEGÓCIO: YAKISOBA'S CLUB

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado a Coordenação do Curso Técnico em Comércio, do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte, Campus Natal – Zona Norte, como requisito para obtenção do título de Técnico Integrado em Comércio.

Orientação: Francisco Iranilson Gomes de Brito.

NATAL/RN

DEZEMBRO DE 2017

Reitor do IFRN

Wyllys Abel Farkatt Tabosa

Pró-Reitor de Ensino

Agamenon Henrique de Carvalho Tavares

Pró-Reitor de Pesquisa e Inovação

Márcio Adriano de Azevedo

Pró-Reitor de Planejamento e Desenvolvimento Institucional

Marcos Antônio de Oliveira

Pró-Reitor de Administração

Juscelino Cardoso de Medeiros

Diretor Geral do Campus Natal-Zona Norte

Valdemberg Magno do Nascimento Pessoa

Diretor Acadêmico

Roberto Rodrigues Cunha Lima

Coordenador do Curso Técnico em Comércio

Paulo Roberto Pimentel Duavy

Coordenador de Pesquisa e Inovação

Marcus Vinicius Araújo Fernandes

Coordenador de Extensão

Fábio Alexandre Araújo dos Santos

TERMO DE APROVAÇÃO

Aluno: Natália Fernandes da Silveira

Curso: Técnico em comércio

Período/Ano: 2017.2

Tipo de Documento: Relatório final de atividade empresarial

Título: Relatório de atividade empresarial

PARECER

O Relatório Final de Prática Profissional foi submetido à Direção Acadêmica do IFRN – *Campus* Zona Norte – para análise e aprovado como requisito para conclusão do Curso Técnico Integrado em Comércio.



FRANCISCO IRANYLSON GOMES DE BRITO

Professor Orientador



FABRÍCIA ABRANTES FIGUEIREDO DA ROCHA

Professora Avaliadora

AGRADECIMENTOS

Sou muito agradecida primeiramente a Deus que permitiu meu ingresso em uma instituição renomada e com os melhores professores do Brasil, dando-me a possibilidade de conquistar espaço pelos bons conhecimentos adquiridos e pela força que tem me proporcionado para lidar com as dificuldades que surgem ao longo da minha caminhada.

Posteriormente, agradeço aos meus pais, Ednilde e Erivelto, por não medirem esforços na difícil tarefa de administrar os recursos financeiros em prol do meu crescimento intelectual. Em especial minha mãe, meu grande exemplo profissional de foco, caráter e dedicação aos filhos, eu e Vinicius. Tendo sempre me coberto como seu amor incondicional e atemporal.

Como mediadora de toda minha ótima preparação de base, agradeço muitíssimo a minha tia do coração Sônia por me conceder uma bolsa de estudos em uma instituição de qualidade a qual certamente nunca estudaria se não fosse por ela proporcionado e por sua família que apoiou minha mãe em um momento difícil, são eles Tia Branca, Vovó Berenice e

As minhas tias, Isabel e Maristela que me encorajam e aconselham. Ao apoio financeiro dado por tia Ednésia quando precisei, a tia Maria em virtude de minha inserção na faculdade, me ajudando a me preparar para dar continuidade e somar conhecimentos que adquiri no IFRN, ajuda essa que palavras não são suficientes para agradecer.

Sou grata ao meu namorado, Bruno Lapenda, por todo amor, carinho, paciência e compreensão que tem me depositado. Que diante a todas as dificuldades, imprevistos, ausência e estresses, nunca me desampara e me incentivou como ninguém a lutar e enfrentar os momentos difíceis que passei esses meses antecedentes ao término do meu período de curso. A sua mãe Rozário que me ajuda e incentiva com seu exemplo de realizações no decorrer de sua vida.

A toda minha família, por apoio mesmo que indiretamente para que, não só isso, mas tudo em minha vida fosse realizado de acordo com o meu desejo. Deixo meu muito obrigado a minha avó Clemilde, minha avó Raimunda, que hoje mora no céu, meu avô Chagas e meu avô Geraldo que também faz moradia no céu, mas tenho a certeza que torcem muito por mim. Por fim, mas não menos importante. Agradeço a cada um que faz parte da família Fernandes e da família Silveira.

Agradeço agora, a uma pessoa de extrema importância para a realização desse trabalho, Iranylson Brito, que me auxiliou com sugestões em busca da forma mais objetiva para realização do meu relatório.

Impossível deixar de agradecer a essa instituição (IFRN) e todo seu corpo docente por zelar pela excelência.

Agradeço também, aos professores que fazem parte dessa Instituição, que desempenharam com tanto amor e dedicação as aulas ministradas.

Aos meus amigos de sala, agradeço a cada um que compõe a minha turma.

SUMÁRIO

RESUMO	9
1. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA: PLANO DE NEGÓCIO	10
1.1 INTRODUÇÃO AO PLANO DE NEGÓCIOS NO YAKISOBA'S CLUB.....	10
1.2 DADOS DA EMPREENDEDORA	11
1.3 MISSÃO DA EMPRESA.....	11
1.4 SETORES DE ATIVIDADE.....	12
1.5 FORMA JURÍDICA.....	12
1.6 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO	12
1.7 CAPITAL SOCIAL.....	12
1.8 FONTE DE RECURSOS	13
2. ANÁLISE DE MERCADO	14
2.1 ESTUDO DOS CLIENTES.....	14
2.1.1 Público-alvo (perfil dos clientes).....	14
2.1.2 Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar).....	14
2.1.3 Área de abrangência:	14
3. PLANO DE MARKETING.....	15
3.1 PRODUTOS E SERVIÇOS	15
3.2 PREÇO	15
3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS	15
3.4 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO	15
3.5 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO	16
4. PLANO OPERACIONAL.....	17
4.2 LEIAUTE	17
4.3 CAPACIDADE INSTALADA.....	17
4.4 PROCESSOS OPERACIONAIS	17
4.5 NECESSIDADE DE PESSOAL	17
5. PLANO FINANCEIRO.....	19
5.1 INVESTIMENTOS FIXOS.....	19
5.2 ESTOQUE INICIAL	20
5.3 CAIXA MÍNIMO	21
5.4 INVESTIMENTOS PRÉ OPERACIONAIS.....	22
5.5 INVESTIMENTO TOTAL	22
5.6 FATURAMENTO MENSAL.....	24
5.7 CUSTO UNITÁRIO.....	25
5.8 CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO	26

5.9 APURAÇÃO DO CUSTO DE MD E/OU MV	28
5.10 CUSTOS DE MÃO-DE-OBRA	29
5.11 CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO	29
5.12 PROJEÇÃO DE RECEITAS.....	29
5.13 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS.....	31
5.14 INDICADORES DE VIABILIDADE.....	32
6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO	33
6.2 AÇÕES PREVENTIVAS E CORRETIVAS	33
7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	34
7.2 ANÁLISE EM MATRIZ F.O.F.A.....	34
8. CONSIDERAÇÕES FINAIS	35
REFERÊNCIAS	37

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo explicar sobre a prática empresarial de sócia proprietária exercida na empresa Yakisoba's Club. O relatório aborda o plano de negócio; o plano de negócio no Yakisoba's Club; elaboração de plano de negócio utilizando o Software do Sebrae 3.0 com demonstração de resultados na área financeira, de marketing, operacional e estratégica.

Palavras-chave: Plano de negócio; Yakisoba's Club; Software do Sebrae 3.0.

1. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA: PLANO DE NEGÓCIO

Muitas são as pessoas que sonham com empreender. Diversos motivos movem tais pessoas a serem donas de seu próprio negócio. Existem aqueles que têm pretensão de sua independência financeira, a liberdade de tomadas de decisão em seu negócio, muitas são os motivos com um só objetivo: ter sucesso nessa etapa. Para isso, faz-se necessário estabelecer os objetivos empresariais e as metas, planejar as ações para alcançar tais objetivos, pensar no longo prazo, prever falhas e correr riscos.

O Brasil é um país empreendedor, muitas empresas abrem suas portas e iniciam atividades de diversos setores por ano. Em contrapartida, o Brasil também é um dos países onde a taxa de mortalidade destas novas empresas é bastante elevada, que segundo dados do SEBRAE-SP (2014), 55% das empresas não elaboram um plano de negócio. O que nos leva a indagar o motivo da mortalidade precoce. Talvez uma das razões esteja no baixo planejamento do negócio, atrelado a outros fatores como não conhecer seu mercado consumidor, representando 46% nessas mesmas pesquisas, 39% não sabiam o seu capital de giro e 38% não sabia o número de concorrentes que teriam. Isso não se deve apenas pela falta de algum aspecto administrativo, ou pela ausência total de um plano, mas sim, pela dificuldade de compreensão por parte do indivíduo - que neste caso nada mais é que o próprio empreendedor - do que é de fato planejar um negócio.

De acordo com Degen (2009, p. 177): “O plano é a formalização das ideias, da oportunidade, do conceito, dos riscos, das experiências similares, das medidas para minimizá-los, das respostas aos pré-requisitos, da estratégia competitiva, bem como do plano de marketing, de vendas, operacional, e financeiro para viabilizar o negócio.”

1.1 INTRODUÇÃO AO PLANO DE NEGÓCIOS NO YAKISOBA'S CLUB

O plano de negócio aplicado no Yakisoba's Club é uma ferramenta de suma importância para que seja elaborado o plano de ação de maneira objetiva e eficaz. Além disso, traz a opção de analisarmos o mercado para efetivarmos de forma segura a abertura da empresa. O presente estudo aborda a análise da viabilidade de abertura de um restaurante de culinária chinesa no bairro de Candelária, Natal, RN. Na realização deste estudo aponto como se apresenta a nova empresa frente ao seu concorrente maior

China in Box, conceito da organização, mercado (fornecedores, clientes e concorrentes), organização do negócio, plano de marketing e vendas, equipe gerencial, plano financeiro, plano de crescimento e por fim a pesquisa de mercado através da construção de cenários otimista e pessimista, gerando uma avaliação estratégica a qual se mapeou riscos, pontos a melhorar, pontos positivos e oportunidades.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 37.633,59
Lucratividade	31,76 %
Rentabilidade	212,05 %
Prazo de retorno do investimento	6 meses

1.2 DADOS DA EMPREENDEDORA

Nome:	Natalia Fernandes da Silveira		
Endereço:	Rua das embarcações, n 50		
Cidade:	Natal	Estado:	Rio Grande do Norte
Perfil:	Brasileira, 19 anos e estudante de Gestão e Negócios no IFRN (Tec. em Comércio).		
Atribuições:	Planejamento; Finanças; Logística; Marketing;		

Logo marca



1.3 MISSÃO DA EMPRESA

A nossa missão é servir alimentos da culinária chinesa com o melhor atendimento, prezando pela excelência e conservação da tradição oriental a quem aprecia.

1.4 SETORES DE ATIVIDADE

Comércio

1.5 FORMA JURÍDICA

- Empresário Individual
- Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI
- Microempreendedor Individual – MEI Sociedade Limitada
- Outros:

1.6 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

ÂMBITO FEDERAL

Regime Simples

Sim Não

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica

PIS – Contribuição para os Programas de Integração Social COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (apenas para indústria) ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

ISS - Imposto sobre Serviços

1.7 CAPITAL SOCIAL

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Natalia Fernandes da Silveira	R\$ 14.423,20	100,00
Total		R\$ 14.423,20	100,00

1.8 FONTE DE RECURSOS

Os recursos foram adquiridos por meio de poupança feita pelo empreendedor que rendeu o valor de R\$ 15000,00 retirados no ano de 2017 para dar início às atividades.

2. ANÁLISE DE MERCADO

2.1 ESTUDO DOS CLIENTES

2.1.1 Público-alvo (perfil dos clientes)

O público alvo são pessoas que apreciam a culinária chinesa em nossa região de atuação, de diferentes faixas etárias. Geralmente são clientes com faixa de renda superior a 4 salários mínimos e tem o hábito de consumirem alimentos da culinária oriental.

2.1.2 Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)

A frequência de busca de nossos pratos é nos finais de semana, especialmente aos domingos, pela praticidade do delivery oferecido.

2.1.3 Área de abrangência:

Os clientes encontram-se, em sua maioria, na região Sul de Natal.

3. PLANO DE MARKETING

3.1 PRODUTOS E SERVIÇOS

Yakisobas de diversos sabores, rolinhos de primavera, Yakimeshi acompanhado de frango xadrez, frango crispy carne com cebolas ou carne com brócolis. Acompanhados de sucos, refrigerantes ou cervejas diferenciadas.

3.2 PREÇO

Os valores cobrados estão abaixo dos valores do nosso maior concorrente. Tendo em vista o baixo número de concorrentes nesse ramo, o Yakisoba's Club irá destacar-se nesse aspecto.

3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

As divulgações são através de página no Facebook, perfil no Instagram, panfletagem em sinais de grande fluxo nos horários de pico do dia, combos formados de refeição, rolinho e bebida.

3.4 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

O consumidor terá a opção de compra no próprio estabelecimento, bem como pedir através do nosso delivery ou fazer o pedido por telefone e vir retirar na loja.

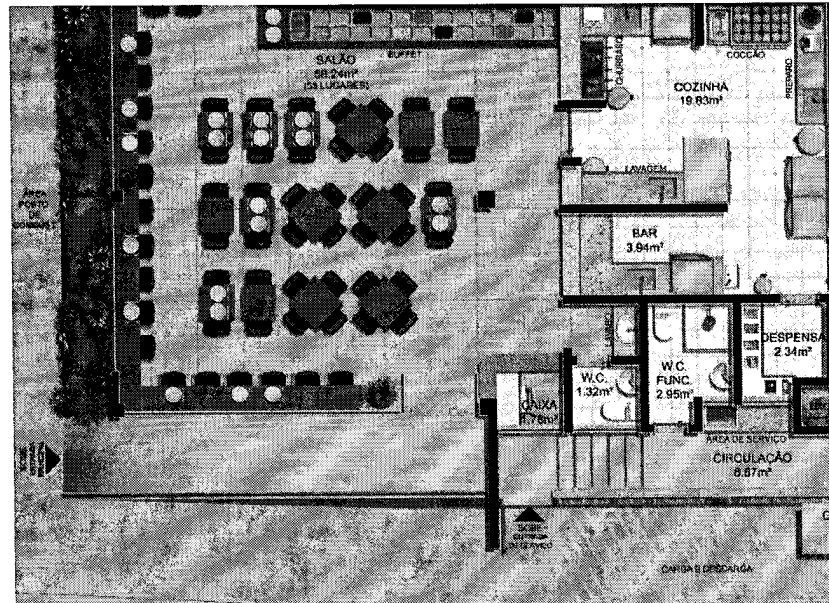
3.5 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

Endereço:	Av. Prudente de Moraes, 6899, loja 1
Bairro:	Candelária
Cidade:	Natal
Estado:	Rio Grande do Norte
Fone 1:	(84) 3206-2557
Fone 1:	(84) 8808-3356
Fax:	() -

O ponto comercial foi escolhido em virtude da grande movimentação e visibilidade da avenida Prudente de Moraes, a qual passam milhares de carros por dia e está mais próximo do local das residências do nosso público alvo.

4. PLANO OPERACIONAL

4.2 LEIAUTE



4.3 CAPACIDADE INSTALADA

A produção máxima é de 30 pedidos únicos a cada 1 hora pois são pratos elaborados que necessitam de embalagem apropriada.

4.4 PROCESSOS OPERACIONAIS

As principais atividades serão feitas por pessoas capacitadas, tendo em vista formação acadêmica e habilidades para cada tarefa. A cozinha contará com um chefe e um auxiliar. Ambos treinados para seguir a ficha técnica por um especialista da área culinária chinesa. A frente da loja, estará uma caixa e um garçom também capacitados.

4.5 NECESSIDADE DE PESSOAL

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Auxiliar de cozinha	Agilidade; Experiência em culinária oriental.
2	Garçom	Boa comunicação; Habilidade em servir.
3	Chefe de cozinha	Formação acadêmica em Gastronomia; Experiência em restaurante de culinária oriental.

5. PLANO FINANCEIRO

5.1 INVESTIMENTOS FIXOS

A - Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Aluguel	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
SUB-TOTAL (A)				R\$ 1.000,00

B - Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Freezer	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
2	Geladeira	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
3	Microondas	1	R\$ 80,00	R\$ 80,00
4	Bancadas inox	2	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00
5	Fogão Industrial	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
6	Coifa	1	R\$ 420,00	R\$ 420,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 4.000,00

C- Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (C)				R\$ 0,00

D- Móveis e utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Conjunto de mesas e cadeiras de madeira	6	R\$ 350,00	R\$ 2.100,00
2	Carrinho de cozinha para apoio	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
3	Pratos	40	R\$ 10,00	R\$ 400,00
4	Copos	40	R\$ 5,00	R\$ 200,00
5	TV	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
6	Panelas e peneira inox	5	R\$ 50,00	R\$ 250,00
7	Talheres	60	R\$ 2,50	R\$ 150,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 3.400,00

E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (E)				R\$ 0,00

F- Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Computador de mesa	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
SUB-TOTAL (F)				R\$ 600,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):	R\$ 9.000,00
---	---------------------

5.2 ESTOQUE INICIAL

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Macarrão	1	R\$ 110,00	R\$ 110,00
2	Franco (kg)	12	R\$ 10,00	R\$ 120,00
3	Carne (kg)	5	R\$ 15,00	R\$ 75,00
4	Camarão (kg)	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
5	Queijo coalho (kg)	1	R\$ 12,00	R\$ 12,00
6	Arroz	3	R\$ 3,00	R\$ 9,00
7	Temperos	2	R\$ 2,00	R\$ 4,00
8	Massas para rolinho primavera	5	R\$ 12,00	R\$ 60,00
9	Chocolate	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
10	Molho shoyo	1	R\$ 75,00	R\$ 75,00
11	Materials de limpeza	10	R\$ 70,00	R\$ 700,00
12	Presunto (kg)	1	R\$ 12,00	R\$ 12,00
13	Ovos	1	R\$ 13,00	R\$ 13,00
14	Cervejas	50	R\$ 5,00	R\$ 250,00
15	Refrigerantes	100	R\$ 1,50	R\$ 150,00
16	Polpas de fruta	60	R\$ 1,00	R\$ 60,00
17	Vegetais	10	R\$ 10,00	R\$ 100,00
TOTAL (A)				R\$ 1.820,00

5.3 CAIXA MÍNIMO

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Débito	40,00	3	1,20
Crédito	10,00	3	0,30
A vista	50,00	0	0,00
Prazo médio total			2

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Atacadão	100,00	0	0,00
Prazo médio total			0

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	15

4º Passo: Estoque – Cálculo da necessidade líquida de capital em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	2
2. Estoques – necessidade média de estoques	15
Subtotal Recursos fora do caixa	17
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	0
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	0
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	17

Caixa mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 1.634,99
2. Custo variável mensal	R\$ 3.841,25
3. Custo total da empresa	R\$ 5.476,24
4. Custo total diário	R\$ 182,54
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	17
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 3.103,20

Capital de giro (resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 1.820,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 3.103,20
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 4.923,20

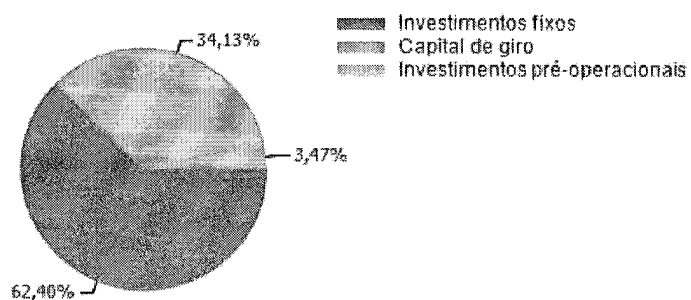
5.4 INVESTIMENTOS PRÉ OPERACIONAIS

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 0,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 0,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 100,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 300,00
Outras despesas	R\$ 100,00
TOTAL	R\$ 500,00

5.5 INVESTIMENTO TOTAL

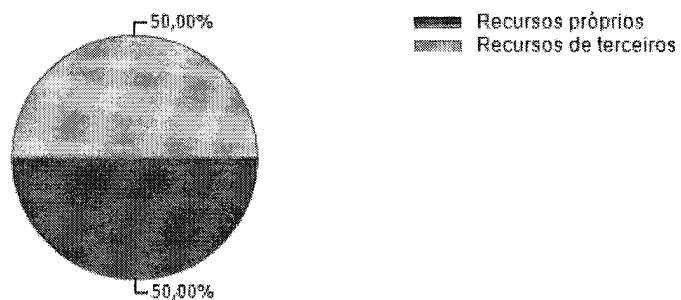
Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 9.000,00	62,40
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 4.923,20	34,13
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 500,00	3,47
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 14.423,20	100,00

DESCRIÇÃO DOS INVESTIMENTOS



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 7.211,60	50,00
Recursos de terceiros	R\$ 7.211,60	50,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 14.423,20	100,00

FONTE DE RECURSOS



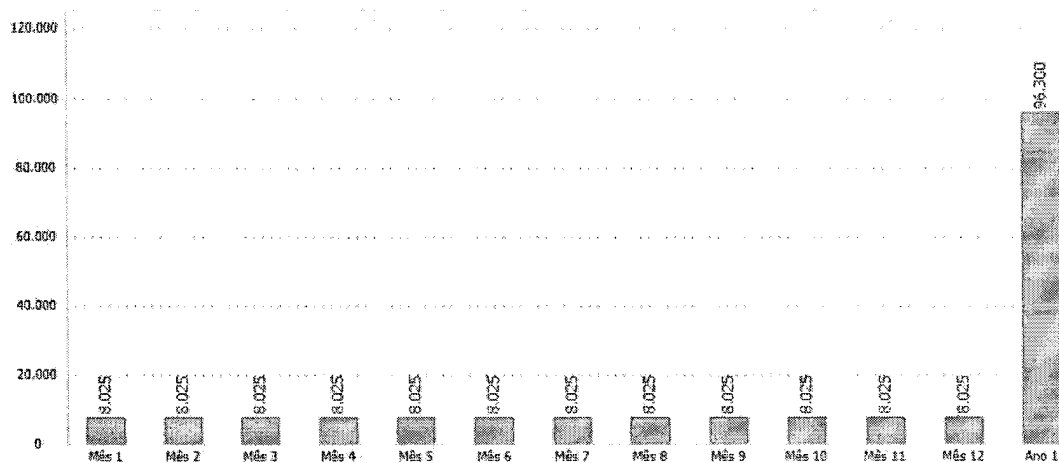
5.6 FATURAMENTO MENSAL

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Yakisobas	200	R\$ 24,90	R\$ 4.980,00
2	Rolinhos de primavera	100	R\$ 5,00	R\$ 500,00
3	Yakimeshi e acompanhantes	50	R\$ 18,90	R\$ 945,00
4	Sucos	60	R\$ 5,00	R\$ 300,00
5	Refrigerantes	200	R\$ 4,50	R\$ 900,00
6	Cervejas	50	R\$ 8,00	R\$ 400,00
7	Delivery	300	R\$ 0,00	R\$ 0,00
TOTAL				R\$ 8.025,00

Projeção de receitas:

- (x) Sem expectativa de crescimento
 () Crescimento a uma taxa constante de
 0% ao mês para os 12 primeiros meses
 0% ao ano a partir do segundo ano
 () Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 8.025,00
Mês 2	R\$ 8.025,00
Mês 3	R\$ 8.025,00
Mês 4	R\$ 8.025,00
Mês 5	R\$ 8.025,00
Mês 6	R\$ 8.025,00
Mês 7	R\$ 8.025,00
Mês 8	R\$ 8.025,00
Mês 9	R\$ 8.025,00
Mês 10	R\$ 8.025,00
Mês 11	R\$ 8.025,00
Mês 12	R\$ 8.025,00
Ano 1	R\$ 96.300,00



5.7 CUSTO UNITÁRIO

Produto: Yakisobas

Materials / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Macarrão	1	R\$ 4,00	R\$ 4,00
Vegetais	1	R\$ 2,00	R\$ 2,00
Proteína	1	R\$ 4,00	R\$ 4,00
TOTAL			R\$ 10,00

Produto: Rolinhos de primavera

Materials / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Massa	1	R\$ 1,20	R\$ 1,20
Rechelo	1	R\$ 2,00	R\$ 2,00
TOTAL			R\$ 3,20

Produto: Yakimeshi + acompanhamento

Materials / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Arroz	1	R\$ 0,50	R\$ 0,50
Temperos	1	R\$ 0,20	R\$ 0,20
Ovos	1	R\$ 0,30	R\$ 0,30
Proteína	1	R\$ 4,00	R\$ 4,00
Outros acrescimos	1	R\$ 4,00	R\$ 4,00
TOTAL			R\$ 9,00

Produto: Sucos

Materials / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Polpa	1	R\$ 1,20	R\$ 1,20
Açucar ou adoçante	1	R\$ 0,50	R\$ 0,50
Agua	1	R\$ 0,30	R\$ 0,30
TOTAL			R\$ 2,00

Produto: Refrigerantes

Materials / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Lata	1	R\$ 1,50	R\$ 1,50
TOTAL			R\$ 1,50

Produto: Cervejas

Materials / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Garrafa	1	R\$ 5,00	R\$ 5,00
TOTAL			R\$ 5,00

Produto/ Serviço: Delivery

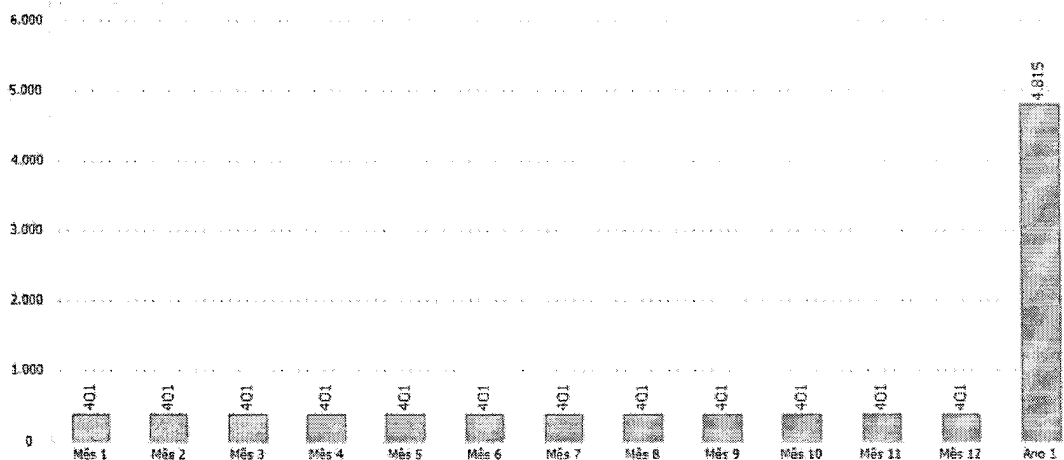
Materials / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

5.8 CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	0,00	R\$ 8.025,00	R\$ 0,00
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 8.025,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 8.025,00	R\$ 0,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	5,00	R\$ 8.025,00	R\$ 401,25

Total Impostos	R\$ 0,00
Total Gastos com Vendas	R\$ 401,25
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 401,25

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 401,25
Mês 2	R\$ 401,25
Mês 3	R\$ 401,25
Mês 4	R\$ 401,25
Mês 5	R\$ 401,25
Mês 6	R\$ 401,25
Mês 7	R\$ 401,25
Mês 8	R\$ 401,25
Mês 9	R\$ 401,25
Mês 10	R\$ 401,25
Mês 11	R\$ 401,25
Mês 12	R\$ 401,25
Ano 1	R\$ 4.815,00



5.9 APURAÇÃO DO CUSTO DE MD E/OU MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Yakisobas	200	R\$ 10,00	R\$ 2.000,00
2	Rolinhos de primavera	100	R\$ 3,20	R\$ 320,00
3	Yakimeshi e acompanhantes	50	R\$ 9,00	R\$ 450,00
4	Sucos	60	R\$ 2,00	R\$ 120,00
5	Refrigerantes	200	R\$ 1,50	R\$ 300,00
6	Cervejas	50	R\$ 5,00	R\$ 250,00
7	Delivery	300	R\$ 0,00	R\$ 0,00
TOTAL				R\$ 3.440,00

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 3.440,00
Mês 2	R\$ 3.440,00
Mês 3	R\$ 3.440,00
Mês 4	R\$ 3.440,00
Mês 5	R\$ 3.440,00
Mês 6	R\$ 3.440,00
Mês 7	R\$ 3.440,00
Mês 8	R\$ 3.440,00
Mês 9	R\$ 3.440,00
Mês 10	R\$ 3.440,00
Mês 11	R\$ 3.440,00
Mês 12	R\$ 3.440,00
Ano 1	R\$ 41.280,00

5.10 CUSTOS DE MÃO-DE-OBRA

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Chefe de cozinha	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 200,00
Garçom	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00	7,50	R\$ 45,00	R\$ 645,00
Auxiliar de cozinha	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00	7,50	R\$ 45,00	R\$ 645,00
TOTAL	3		1.400,00		R\$ 90,00	R\$ 1.490,00

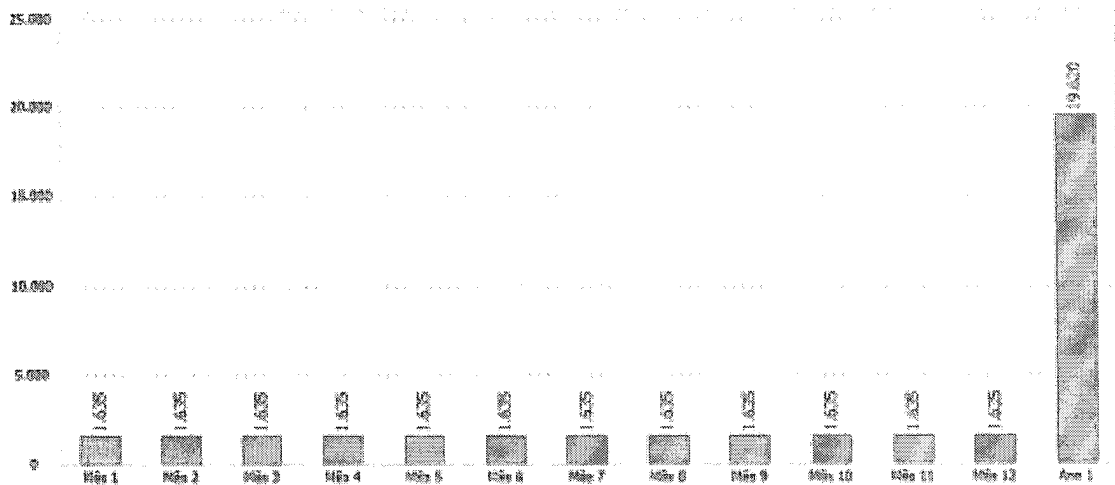
5.11 CUSTOS COM DEPRECIÇÃO

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
IMÓVEIS	R\$ 1.000,00	25	R\$ 40,00	R\$ 3,33
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 4.000,00	10	R\$ 400,00	R\$ 33,33
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 3.400,00	10	R\$ 340,00	R\$ 28,33
COMPUTADORES	R\$ 600,00	5	R\$ 120,00	R\$ 10,00
Total			R\$ 900,00	R\$ 74,99

5.12 PROJEÇÃO DE RECEITAS

- Sem expectativa de crescimento
- Crescimento a uma taxa constante de 0% ao mês para os 12 primeiros meses e 0% ao ano a partir do segundo ano
- Entradas diferenciadas por período

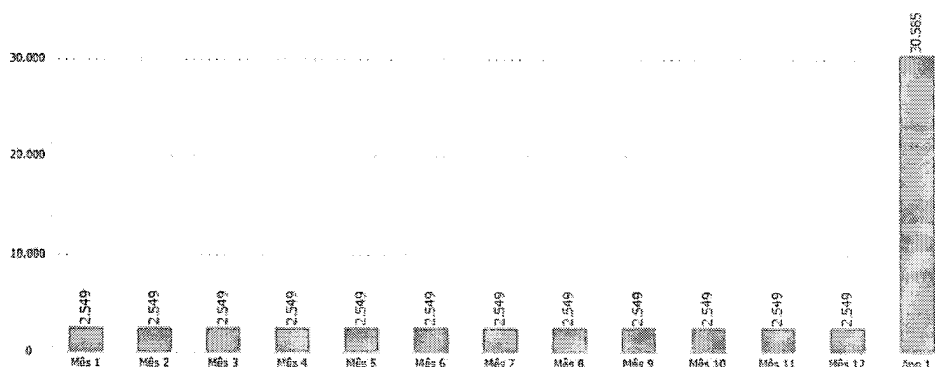
Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 1.634,99
Mês 2	R\$ 1.634,99
Mês 3	R\$ 1.634,99
Mês 4	R\$ 1.634,99
Mês 5	R\$ 1.634,99
Mês 6	R\$ 1.634,99
Mês 7	R\$ 1.634,99
Mês 8	R\$ 1.634,99
Mês 9	R\$ 1.634,99
Mês 10	R\$ 1.634,99
Mês 11	R\$ 1.634,99
Mês 12	R\$ 1.634,99
Ano 1	R\$ 19.619,88



5.13 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 8.025,00	R\$ 96.300,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 3.440,00	R\$ 41.280,00	42,87
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 401,25	R\$ 4.815,00	5,00
Total de custos Variáveis	R\$ 3.841,25	R\$ 46.095,00	47,87
3. Margem de Contribuição	R\$ 4.183,75	R\$ 50.205,00	52,13
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 1.634,99	R\$ 19.619,88	20,37
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 2.548,76	R\$ 30.585,12	31,76

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 2.548,76
Mês 2	R\$ 2.548,76
Mês 3	R\$ 2.548,76
Mês 4	R\$ 2.548,76
Mês 5	R\$ 2.548,76
Mês 6	R\$ 2.548,76
Mês 7	R\$ 2.548,76
Mês 8	R\$ 2.548,76
Mês 9	R\$ 2.548,76
Mês 10	R\$ 2.548,76
Mês 11	R\$ 2.548,76
Mês 12	R\$ 2.548,76
Ano 1	R\$ 30.585,12



5.14 INDICADORES DE VIABILIDADE

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 37.633,59
Lucratividade	31,76 %
Rentabilidade	212,05 %
Prazo de retorno do investimento	6 meses

6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO

6.2 AÇÕES PREVENTIVAS E CORRETIVAS

Receita (pessimista)	25,00 %	Receita (otimista)	50,00 %
----------------------	---------	--------------------	---------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 8.025,00	100,00	R\$ 6.018,75	100,00	R\$ 12.037,50	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 3.440,00	42,87	R\$ 2.580,00	42,87	R\$ 5.160,00	42,87
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 401,25	5,00	R\$ 300,94	5,00	R\$ 601,88	5,00
Total de Custos Variáveis	R\$ 3.841,25	47,87	R\$ 2.880,94	47,87	R\$ 5.761,88	47,87
3. Margem de contribuição	R\$ 4.183,75	52,13	R\$ 3.137,81	52,13	R\$ 6.275,63	52,13
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 1.634,99	20,37	R\$ 1.634,99	27,16	R\$ 1.634,99	13,58
Resultado Operacional	R\$ 2.548,76	31,76	R\$ 1.502,82	24,97	R\$ 4.640,64	38,55

Ações corretivas e preventivas:

Em meses de verão as vendas tendem a baixar pois o nosso local de atuação tem estações bem definidas que fazem com que as pessoas se direcionem a praia nas épocas de férias e sol, ou fiquem na cidade nas épocas de chuva. Como também atentaremos aos meses juninos e final de ano. Para isso, realizaremos promoções e fidelizaremos os clientes para que o desejo de consumir nossos produtos mantenha-se em todas as épocas atrelando produto de qualidade a preço justo.

7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

7.2 ANÁLISE EM MATRIZ F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS Localização; Atendimento; Comida saborosa.	OPORTUNIDADES Aumento do ponto; Local mais visível.
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS Local limitado; Do lado do sol.	AMEAÇAS Concorrente próximo; Preço de novos concorrentes.

Ações:

Captar lucros para aumentar resultados tendo em vista a melhoria das fraquezas e minimização dos danos causados por ameaças

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir do plano de negócio desenvolvido para o Yakisoba's Club conseguimos analisar fatores importantíssimos para definirmos a viabilidade do funcionamento empresarial. Tal análise que nos permitiu sintetizar e fixar pontos que definem o capital social necessário para abertura de R\$ 14423,20. O público alvo como sendo pessoas de uma classe social mais elevada pelo valor do produto e localidade. Nosso maior concorrente é o China in Box.

Elencamos também nossos fornecedores que são o Atacadão e a Kouzina. Depois de definirmos os pratos que serão servidos elaboramos um plano de marketing com ações que serão aplicadas em busca de novos e manter antigos clientes, bem como pretensão de valores a baixo do nosso concorrente, porém mantendo a qualidade. Definimos a nossa localização em bairro nobre da cidade visando estar mais próximo do nosso público alvo.

O leiaute foi estabelecido e escolhido para dar mais conforto e comodidade ao cliente com atendimento rápido. Evidenciamos que em nossos processos de seleção existem critérios bem definidos para contratação e preenchimento dos cargos, as habilidades tem como base agilidade em todas as funções e bom relacionamento com o resto do pessoal e com os clientes. No nosso plano financeiro definimos que teremos investimentos fixos com o ponto no valor de R\$1000,00, com máquinas no valor de R\$ 4000,00, móveis e utensílios R\$ 3400,00, e computadores no valor de R\$ 600,00, totalizando R\$ 9000,00. Para o início das atividades também se faz necessário um estoque inicial de R\$ 1820,00. O caixa mínimo da empresa deve girar em torno de R\$ 3103,20. Necessidade média de estoque foi definida na quantia de 15 dias. O capital de giro no Yakisoba's Club deve chegar ao valor de R\$ 4923,20. Gastos com investimento pré operacional é de R\$ 500,00. Custo com mão de obra de R\$ 1490,00. A depreciação sofrida dos objetos é de R\$ 74,99 ao mês. Como retorno do trabalho realizado, o restaurante terá R\$ 8025,00 de lucro bruto. Totalizando R\$ 2548,76 de lucro líquido ao final do mês ativo.

As atividades da empresa são viáveis. Indicadores mostram lucratividade de 31,76% e pay back em 6 meses de atuação. Através da matriz F.O.F.A definimos como forças a localização, atendimento e comida saborosa; oportunidade está em adquirir um ponto com mais capacidade e visibilidade; como fraquezas temos o fato do ponto está ao

lado do sol e ser limitado em tamanho; em ameaças estão dois aspectos que são concorrentes próximos e preço de novos concorrentes.

REFERÊNCIAS

SOFTWARE PLANO DE NEGÓCIOS 3.0. Disponível em:

<https://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/software/software-plano-de-negocio-30> . Acesso em: 02 de novembro de 2017.

CAUSA MORTIS: O sucesso e o fracasso das empresas no primeiro 5 anos de vida, pág. 1 e 2. Disponível em:

https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/causa_mortis_2014.pdf . Acesso em 08 de novembro de 2017.

DEGEN, Ronald Jean. O Empreendedor: empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.