

**TERMO DE CIÊNCIA E DE AUTORIZAÇÃO PARA DISPONIBILIZAR OS
PLANOS DE NEGÓCIO NA BIBLIOTECA DO IFGOIANO CAMPUS POSSE E
ARQUIVO DIGITAL À INTERESSADOS**

Na qualidade de titular dos direitos de autor, autorizo o IFGoiano – Campus Posse a disponibilizar, gratuitamente, por meio da Biblioteca o arquivo físico e digital do Plano de Negócio desenvolvido no primeiro semestre de 2020, sem ressarcimento dos direitos autorais, para fins de leitura, impressão e/ou download, a título de divulgação da produção científica brasileira, a partir desta data.

1. Identificação do material bibliográfico: Plano de negócio

2. Título do Plano de negócio

DRAK MOTO CENTER

Nome completo dos autores:

BRUNNO KAIQUE LOURENÇO DA SILVA
HEITOR VELENTÔ SICUÁ
MARLLOS DANÍLO OLIVEIRA NEVES
LILIAN MANUELI DE ALMEIDA SA
WILSON DE SOUZA NEVES

3. Informações de acesso ao documento:

Concorda com a liberação total do documento SIM NÃO¹

Havendo concordância com a disponibilização eletrônica, torna-se imprescindível o envio do(s) arquivo(s) em formato digital PDF do plano de negócios

Posse, 14 de OCTUBRO de 2020

Assinatura dos autores:

Brunno Kaique L. da Silva
Heitor Velentô Sibru
Marllos Danilo O. Neves.
Lilian Manuelei de A. Sa
Wilson de Souza Neves



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO
CÂMPUS POSSE
TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO
PLANO DE NEGÓCIO**

DRAK MOTO CENTER

**BRUNNO KAIQUE LOURENÇO DA SILVA
HEITOR VALENTE SILVA
LÍLIAN MANUELI DE ALMEIDA SÁ
MARLLOS DANILO OLIVEIRA NEVES
WILSON DE SOUZA NEVES**

**POSSE- GO
2020**

BRUNNO KAIQUE LOURENÇO DA SILVA

HEITOR VALENTE SILVA

LÍLIAN MANUELI DE ALMEIDA SÁ

MARLLOS DANILO OLIVEIRA NEVES

WILSON DE SOUZA NEVES

PLANO DE NEGÓCIO

DRAK MOTO CENTER

Trabalho apresentado como plano de negócio
do Instituto Federal Goiano – Campus Posse
para obtenção de certificado de conclusão.

**POSSE-GO
2020**

SUMÁRIO

1	SUMÁRIO EXECUTIVO	6
1.2	ENUNCIADO DO PROJETO	6
1.3	PROJETO DO PRODUTO	6
1.4	A EMPRESA	6
1.4.1	Missão	6
1.4.2	Os objetivos da empresa	6
1.4.2.1	<i>Situação planejada e desejada</i>	7
1.4.2.2	<i>O foco</i>	7
1.4.3	Estrutura organizacional e legal	7
1.4.3.1	<i>Descrição legal</i>	7
1.4.3.2	<i>Estrutura funcional</i>	9
1.4.4	Síntese das responsabilidades da equipe dirigente	9
2	PLANO DE PRODUÇÃO	10
2.1	OBJETIVOS	10
2.2	PROCESSO E TECNOLOGIA	10
2.3	PRODUTOS E/OU SERVIÇOS	10
2.4	FLUXOGRAMA DE PROCESSO	13
2.5	CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO	14
2.6	PROCESSO INPUT > TRANSFORMAÇÃO > OUTPUT	15
2.7	PROCESSO DE TRANSFORMAÇÃO	16
2.8	OBJETIVO DE DESEMPENHO	16
2.9	INFLUÊNCIA PARA A ESCOLHA DA LOCALIZAÇÃO	17
2.10	CAPACIDADE PRODUTIVA	17
2.11	POSTOS DE TRABALHO NECESSÁRIOS	18
2.11.1	Atividades funcionais	18
2.11.2	Perfil desejado	19
2.11.3	Custo mensal	19
2.11.4	Recursos necessários	20
2.11.5	Horários de trabalho	22
2.11.6	Autonomia	23
2.11.7	Estimulação da produtividade	23
3	PLANO DE EMPREENDEDORISMO	24
3.1	CONCEITO DA EMPRESA	24
3.2	CONTEXTO ECONÔMICO	24
3.3	PROCEDIMENTOS PARA CRIAR UMA EMPRESA	24
3.4	FONTES DE RECURSOS	25

3.5	ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	25
4	PLANO DE MARKETING E VENDAS	26
4.1	ANÁLISE DE MERCADO	26
4.2	PORTFÓLIO DA EMPRESA	27
4.3	DEFINIÇÃO DO CARRO CHEFE	28
4.4	LOGOMARCA, SÍMBOLO E SLOGAN	29
4.5	CICLO DE VIDA DA EMPRESA	29
4.6	AÇÃO DE RESPONSABILIDADE SOCIAL	30
4.7	PLANO DE AÇÃO	31
4.8	COMPOSTO DE MARKETING	31
4.9	PRODUTO	31
4.9.1	Histórico do Produto	31
4.9.2	Concorrência	31
4.9.3	Quais as marcas?	32
4.9.4	Embalagem, Design e Cor do Produto	32
4.9.5	Pontos de diferenciação dos concorrentes	32
4.9.6	Nível de qualidade	32
4.9.7	Agregação de valor	32
4.9.8	Atendimento ao consumidor	33
4.9.9	Treinamento de vendedores	34
4.9.10	Pesquisa de satisfação	34
4.10	PRAÇA	34
4.10.1	Localização	34
4.10.2	Canais de distribuição	34
4.10.3	Participação no canal de vendas	34
4.10.4	Empresas atuantes	35
4.10.5	Procedimentos de venda	35
4.10.6	Processo logístico	35
4.10.7	Intenção de pesquisa	35
4.11	PROMOÇÃO	35
4.11.1	Estratégias de posicionamento do produto	35
4.11.2	Componentes de comunicação	35
4.11.3	Promoções de venda	36
4.11.4	Campanha publicitária	36
4.11.4.1	<i>Artifícios</i>	36
4.11.5	Propaganda dos concorrentes	36
4.11.6	Nível de investimento para propaganda	36
4.12	PREÇO	36
4.12.1	Estrutura de preço	36
4.12.2	Preço de venda nos canais de distribuição	36
4.12.3	Margem de lucro	37
4.12.4	Composição de preço	37
4.12.5	Prazos e condições de pagamento	37
4.12.6	Pesquisa com o cliente	37

4.12.7	Script de vendas	37
4.12.8	Projeção de vendas	38
5	PLANO FINANCEIRO	39
5.1	PLANILHAS DE CUSTOS	39
5.1.1	Mão de obra indireta	39
5.1.2	Mão de obra direta	40
5.1.3	Custo Material Vendido – CMV	41
5.1.4	Impostos	42
5.1.5	Desp. Administrativa	43
5.1.6	Desp. Operacional	43
5.1.7	Desp. Estimulação da Produtividade	43
5.1.8	Comissões se caso tiver	43
5.1.9	Receitas	44
5.1.10	Demonstrativo dos valores vendidos	51
5.1.11	Demonstração do investimento inicial	52
5.1.12	Demonstrativo de Resultado mês a mês e para o próximo ano	55
5.1.13	Fluxo de caixa mês a mês 01 a 12 meses	58
5.1.14	Balanço patrimonial para o primeiro ano	59
5.1.15	Capital de Giro Líquido	60
5.1.16	Análise de Viabilidade	60
	REFERÊNCIAS	61

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

ENUNCIADO DO PROJETO

O Plano de Negócio tem por objetivo apresentar a descrição dos passos a serem seguidos, para reduzir os riscos e apresentar a viabilidade da empresa Drak Moto Center, que concentra suas atuações no ramo de peças, serviços e acessórios em geral para motocicletas. Dentre os principais produtos ofertados temos, pneus, guidons, retrovisores, faróis, revisões em geral, troca de lâmpadas, macacões, luvas, capacetes, entre outros. A empresa tem por finalidade oferecer diversos serviço, que visam atender uma demanda mercadológica atingindo satisfação dos clientes.

PROJETO DO PRODUTO

A Drak Moto Center planeja prestar serviços e oferecer produtos que já são praticados na cidade, mas com o plano de obter clientes, trabalhando com uma variedade de produtos originais, que tenham garantia e que seja de boa procedência. Apresentaremos os produtos em manequins, prateleiras e vitrine.

Um diferencial da empresa será a implantação do serviço de consultoria especial, ao qual prestaremos socorro para os clientes que optarem por adquirir uma assinatura mensal, sendo enviado uma equipe até o local que se encontra a motocicleta. Outro ponto importante se dá ao fato da especialização em motocicletas importadas.

Por fim ofereceremos diversos serviços realizados por profissionais que recebem treinamento de melhoria constantemente para que sejam altamente capacitados (Cursos online, presenciais, trocas de experiências, entre outras formas). Sendo oferecido garantia após a entrega da motocicleta.

A EMPRESA

1.4.1 Missão

Realizar serviços e atender as necessidades de nossos clientes, poupando tempo e dinheiro e superando as suas expectativas.

1.4.2 Os objetivos da empresa

A Drak Moto Center tem como objetivo conseguir a maior satisfação dos nossos clientes, com atendimento de qualidade e especializado, desenvolvendo métodos que garantam o desenvolvimento profissional dos colaboradores. Construindo uma base sólida de relacionamentos, baseada em confiabilidade, credibilidade, agilidade e respeito com os clientes, colaboradores e fornecedores.

1.4.2.1 Situação planejada e desejada

Utilizaremos uma estratégia de diferenciação onde iremos nos especializar em motocicletas da Honda, Yamaha e as importadas, atendendo uma variedade de clientes, não só com os serviços prestados, mas também com diversos produtos, com qualidade e preço justo.

Bom atendimento, qualidade dos produtos e serviços prestados será um aspecto explorado pela empresa. Como também, iremos possuir um ambiente limpo e organizado, passando ao cliente uma sensação de confiança e profissionalismo.

Contaremos ainda com um site detalhado e personalizado, com o objetivo de divulgar os produtos e serviços oferecidos pela nossa empresa. Contaremos também com um aplicativo, sendo um serviço diferenciado para nossos clientes que optarem por adquirir uma assinatura de consultoria, ao qual o cliente poderá agendar ou pedir ajuda, e com isso mandaremos nossa equipe para recolher a motocicleta no local onde o cliente assim desejar.

Outro aspecto planejado será o programa Drak Moto Center Fidelidade, ao qual contaremos com um cartão e sistema de computador de gerenciamento próprio, com pontos acumulados na compra de produtos ou serviços, onde o cliente poderá trocar por produtos após atingir uma quantidade estipulada de pontos.

1.4.2.2 O foco

A empresa Drak Moto Center está focada no ramo de motocicleta, voltada as pessoas que desejam manter seu ciclomotor em perfeito estado e também que procure produtos de boa procedência.

1.4.3 Estrutura organizacional e legal

A empresa será caracterizada no aspecto legal e fiscal como empresa de pequeno porte, com obrigações tributárias regidas pelo Simples Nacional, constituída por cinco sócios cotistas, com igual divisão de cotas, com o objetivo de explorar comercialmente o ramo de oficina mecânica e vendas de peças, e acessórios em geral. Sendo a empresa devidamente registrada em órgãos federais, estaduais e municipais.

1.4.3.1 Descrição legal

No regime jurídico a empresa será uma sociedade por cotas de responsabilidade Limitada (LTDA). Estará sujeita a inspeção do Corpo de Bombeiro e da Vigilância Sanitária. A participação societária será composta da seguinte forma:

Tabela 1 - Percentagem dos sócios

Sócios	Participação (%)	Quotas	Valor Total
Brunno Kaique Lourenço da silva	20%	R\$25.000,00	R\$25.000,00
Heitor Valente Silva	20%	R\$25.000,00	R\$25.000,00
Lilán Manuéli de Almeida Sá	20%	R\$25.000,00	R\$25.000,00
Marllos Danilo Oliveira Neves	20%	R\$25.000,00	R\$25.000,00
Wilson de Souza Neves	20%	R\$25.000,00	R\$25.000,00

Figura 1 - Percentagem das cotas



Os documentos necessários para abertura da empresa:

- Certificado de conformidade do Corpo de Bombeiros;
- Alvará de localização de funcionamento – Prefeitura;
- Contrato social – Junta Comercial (JUCEG);
- CNPJ – Receita Federal;
- Inscrição Estadual – Secretaria da Fazenda;
- Licença da Vigilância Sanitária;
- Contrato de locação;
- Procuração com firma reconhecida em cartório para movimentar processo no nome do interessado;
- IPTU.

1.4.3.2 Estrutura funcional

Figura 2 – Estrutura funcional



1.4.4 Síntese das responsabilidades da equipe dirigente

Gerente administrativo e financeiro: Lílian Manuéli de Almeida Sá, será responsável pela área de administração da empresa, dando apoio e suporte aos outros setores. Será também responsável pela gestão financeira da empresa, com planejamentos, controles e análise de resultado. Além de ter o cargo de gerência da empresa.

Gerente de marketing: Bruno Kaique L. da Silva, será responsável pela área de marketing da empresa, com planejamento das divulgações e visibilidade. Além de ser um dos mecânicos da empresa.

Gerência mecânica: Heitor Valente Silva, será responsável pela gestão da parte mecânica, traçando planos para o aperfeiçoamento da parte mecânica. Além de ser um dos mecânicos.

Gerente de vendas: Marllos Danilo Oliveira Neves, será responsável pela parte relacionadas a vendas, traçando metas a serem cumpridas e planos de vendas. Será também um dos vendedores.

Gerente de TI – Wilson de Souza Neves, responsável, pela gestão tecnológica, da empresa, como o controle dos aplicativos, sites, e trabalhando junto com o gerente de marketing, nas criações e publicações de panfletos e cartazes. Terá ainda o cargo de vendedor.

2 PLANO DE PRODUÇÃO

OBJETIVOS

O objetivo será fornecer atendimento e produtos com qualidade a preços justos de maneira eficiente, proporcionando a nossos clientes satisfação, ao procurarem nossos serviços. Procurando dedicar-se constantemente com a melhoria de nossos serviços e produtos para promover o bem estar e dar total satisfação a todos os clientes, fornecedores e colaboradores. Nossa público-alvo será constituindo principalmente por moradores da cidade de Posse-GO, porem estenderemos nossos serviços para os moradores das cidades vizinhas.

PROCESSO E TECNOLOGIA

Como plano de processo, investiremos na comunicação interna, pois os nossos colaboradores são os primeiros a serem impactados pelos valores e identidade da empresa, sendo os responsáveis por alimentá-los, propagá-los e defendê-los. Criaremos lista de produtividades, usaremos sistemas de gerenciamentos para empresa, além do site e aplicativos, afim de aumentar a produtividade.

Em termos de equipamentos, iremos adquirir os melhores possíveis do mercado, mas sempre dentro do nosso orçamento. Traçaremos metas e objetivos a serem cumpridos, como, quantidade de vendas por dia, número de concertos por hora, entre outras. Delegaremos responsabilidades, realizaremos treinamentos contínuo com a nossa equipe, com diversos cursos de especialização em mecânica e aperfeiçoamento de técnicas de vendas (Cursos online, presenciais, trocas de experiências, entre outras formas), e principalmente presaremos o tempo de descanso.

Sabemos que pessoas, motocicletas e as tecnologias mudam, e assim devemos sempre nos manter atualizados. Sendo assim, pretendemos realizar periodicamente pesquisas de mercado com nosso público alvo, como também, utilizar pesquisas já existentes em jornais, internet, e outras fontes, com o intuito de apresentar soluções, e atender os pedidos que vão surgindo.

PRODUTOS E/OU SERVIÇOS

Na Drak Moto Center contaremos com uma equipe de profissionais treinados periodicamente para proporcionar um atendimento com o padrão de qualidade total, adquirindo equipamentos e ferramentas modernas. Na parte de vendas, contaremos com uma grande variedade de produtos, sempre buscando os de melhor qualidade do mercado.

Tabela 2 – Serviços: Normal

Serviço normal:
Parte elétrica
Serviços de motor
Revisão
Troca de óleo
Colocação de acessórios
Serviços de suspensão e freios
Serviços de pintura e personalização
Alinhamento de chassi
Alinhamento e balanceamento de rodas

Tabela 3 – Serviços: especial

Serviço especial:
Restauração de motos
Revisão geral
Revisão detalhada
Acessória para auto socorro
Especialização em motocicleta importada.

Tabela 4 – Produtos: Lubrificantes

Lubrificantes:
Aditivo combustível
Aditivo Radiador
Fluído Freio
Óleo ATF

Tabela 5 – Produtos: Carenagens

Carenagens:
Bico Frontal
Carenagem Farol
Paralama
Protetor tanque

Rabeta
Tampa lateral

Tabela 6 – Produtos: Peças

Peças:
Bateria
Carburador
Cilindro motor
Escapamento
Kit relação
Painel
Roda esportiva
Pneu

Tabela 7 – Produtos: Vestuários

Vestuário:
Capacete
Bota
Calça
Conjunto Chuva
Jaqueta
Luva

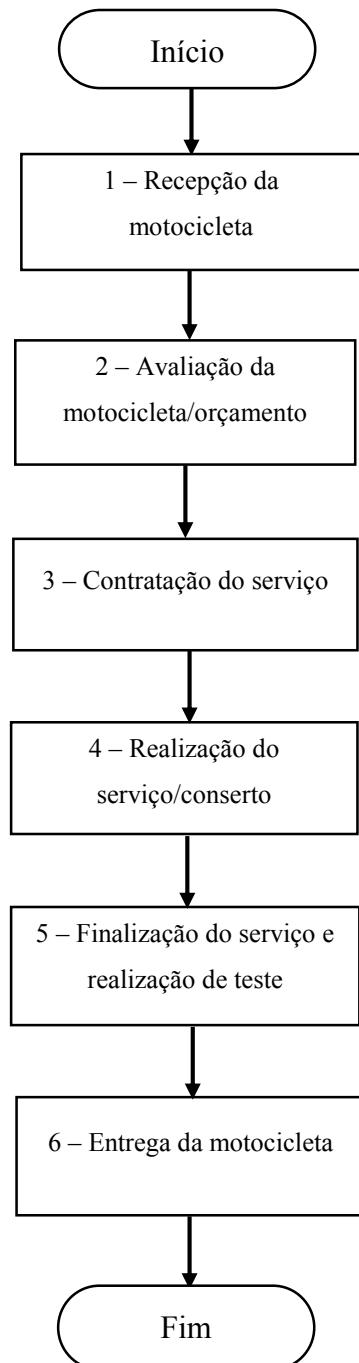
Tabela 8 – Produtos: acessórios

Acessórios:
Baú carga
Bolsa e mochila
Capas para moto

FLUXOGRAMA DE PROCESSO

O principal serviço realizado pela oficina será o reparo/conserto de motocicletas. Sendo assim o fluxograma a seguir representa o principal processo produtivo do moto center:

Figura 3 – Fluxograma de processo



1 – Recepção da motocicleta: Nessa etapa nossa equipe irá receber as motocicletas, sendo encaminhadas para a avaliação.

2 - Avaliação da motocicleta/orçamento: Nessa etapa o mecânico vai fazer uma vistoria na motocicleta, anotando os possíveis reparos, e passando para o gerente ou para o auxiliar administrativo ao qual irá fazer o orçamento.

3 - Contratação do serviço: Após a realização da avaliação e do orçamento o cliente poderá escolher se vai contratar nossos serviços.

4 - Realização do serviço/conserto: Nessa etapa o mecânico vai realizar os reparos contratados pelo cliente.

5 - Finalização do serviço e realização de teste: Finalizando o conserto, serão feitos testes afim de verificar se ocorreu tudo como esperado e planejado.

6 - Entrega da motocicleta: O cliente recebe a motocicleta com os reparos contratados já realizados.

CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO

O quadro a seguir representa o cronograma do principal processo produtivo da oficina:

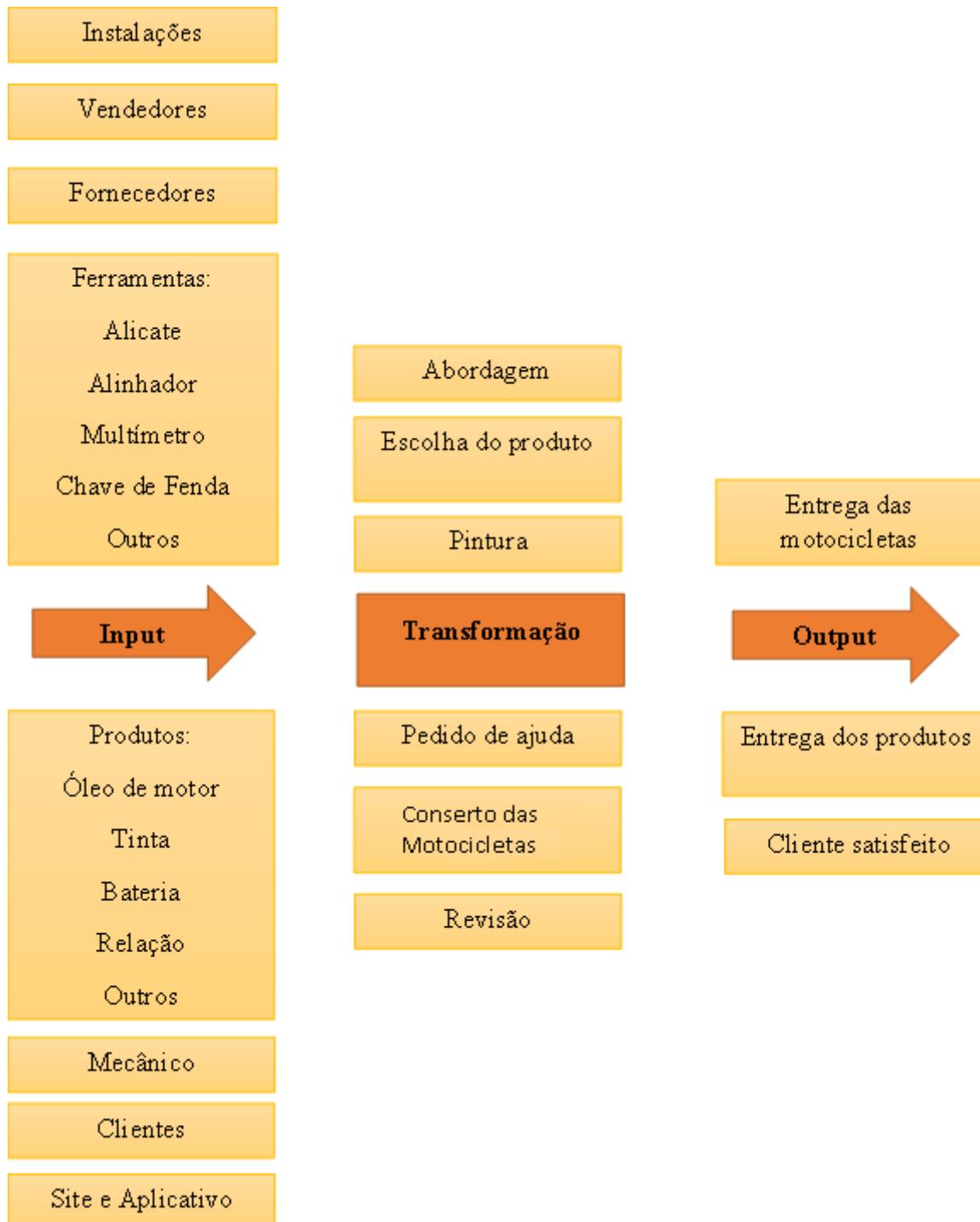
Tabela 9 – Cronograma de execução

Atividade	Período	Tempo médio
Recepção da motocicleta	Sempre quando uma nova motocicleta chegar	20 min
Avaliação da motocicleta/orçamento	Quando o cliente fizer a solicitação	30 min a 1 hora
Contratação do serviço	Sempre que o cliente solicitar	10 min
Realização do serviço/concerto	Durante o expediente	1 hora a 24 hora
Finalização do serviço e realização de teste	Sempre no final de um concerto	20 min a 1 hora
Entrega da motocicleta	Ao finalizar os testes	10 min a 20 min

PROCESSO INPUT > TRANSFORMAÇÃO > OUTPUT

O processo de entrada e saída do auto center é representado na figura a seguir:

Figura 4 – Processo de transformação



PROCESSO DE TRANSFORMAÇÃO

Tabela 10 – Processos de transformação

Atividade	Procedimento
Recebimento das peças/acessórios	Confirmar o pedido entregue da compra e conferir os itens e a quantidade pedida e a entregue.
Arrumação do Estoque	Colocar os produtos entregues no estoque e separar por categoria.
Análise da motocicleta	O mecânico irá realizar uma análise na motocicleta, e detalhar o defeito e reparos a serem feitos. Para que seja utilizado as peças/acessórios compatíveis, e as ferramentas corretas para o serviço a ser realizado.
Separação das peças/acessórios e ferramentas	Nessa etapa, peças/acessórios escolhidos pelo cliente e as ferramentas serão reunidas pelo auxiliar de mecânico.
Serviço	Nessa etapa o mecânico juntamente com o seu auxiliar realizará o serviço requisitado, como troca de óleo, reparação, lubrificação, troca de retrovisor, conserto do motor, pintura, etc., com procedimentos adequado a situação.

OBJETIVO DE DESEMPENHO

Tabela 11 – Objetivos de desempenho

Objetivos de desempenho	Medidas a serem utilizadas
Qualidade	<ul style="list-style-type: none"> - Menor número de defeitos após o término do serviço - Baixo nível de reclamação do cliente - Tempo médio entre falhas - Escore de satisfação do cliente
Rapidez	<ul style="list-style-type: none"> - Rápida análise sobre a situação da motocicleta

	<ul style="list-style-type: none"> - Rápida frequência de consertos ou personalização
Confiabilidade	<ul style="list-style-type: none"> - Porcentagem mínima de serviços entregues com atraso - Proporção de produtos em estoque para vendas e realização do serviço - Aderência a programação

INFLUÊNCIA PARA A ESCOLHA DA LOCALIZAÇÃO

A escolha do local, foi baseada na visibilidade que a empresa terá, pois será situada no centro da cidade, um local de fácil acesso, e com grande tráfego de pessoas, tendo um bom espaço para a empresa e com aluguel viável.

CAPACIDADE PRODUTIVA

A capacidade produtiva será medida levando em consideração os atendimentos realizados aos clientes. Na parte de vendas um atendimento leva cerca de 20 a 30 minutos, na parte de serviço em motos vai depender do tipo de serviço, podendo em um serviço simples demorar 1 hora, já em uma revisão detalhada levar 5 horas.

Logo, considerando o atendimento individualizado a um cliente de cada vez, em uma hora serão realizados cerca de 1 a 2 atendimentos por vendedor, sendo cerca de 20 vendas por dia. E os dois mecânicos e o auxiliar de mecânico, que podem realizar cerca de 6 a 10 serviços por dia.

O horário de funcionamento será de segunda a sexta das 08:00h as 18:00h e aos sábados das 08:00h as 12:00h, perfazendo 44 horas semanais. Logo o cálculo da capacidade produtiva, demonstrando o número máximo proporcional de atendimento que poderá ser realizado para vendas e serviços são:

Tabela 12 – Números da capacidade produtiva

Capacidade efetiva				
Tipo	P/Dia	Mensal	Semestral	Anual
Vendas	20	500	2880	5760
Serviço	6 a 10	260	1560	3120

POSTOS DE TRABALHO NECESSÁRIOS

Por se tratar de uma empresa de pequeno porte, o quadro de funcionários contará com 7 pessoas na equipe, como mostrado no quadro a seguir:

Tabela 13 – Cargos necessários

Cargos	Quantidade
Gerente	1
Vendedor	2
Mecânico	2
Auxiliar de mecânico	1
Faxineira	1
Total	7

2.11.1 Atividades funcionais

O quadro a seguir contém os cargos e as características das atividades a serem desempenhadas em cada cargo da nossa empresa.

Tabela 13 – Descrição das atividades funcionais

Cargo	Atividades Funcionais
Gerente	É responsável por assumir o desempenho da empresa; analisar e planejar níveis de vendas e a rentabilidade do moto center; organizar atividades de marketing, como eventos promocionais e esquemas de descontos; preparar relatórios no final do turno, incluindo controle de pessoal, serviços e vendas; criar e executar planos para vendas, lucros e desenvolvimento de pessoal. Recepção de clientes, orçamentos, emissão de ordem de serviços, organização de documentos, organização de estoques, emissão de notas fiscais, setor de RH, e setor financeiro.
Vendedor	Recepção de clientes, organização do local de trabalho, realizar vendas e negociações.
Mecânico	Avaliação de danos, substituição de peças, reparação e teste o desempenho de componentes e sistemas de motocicletas.
Auxiliar de Mecânico	Substituição de peças, reparação e teste o desempenho de componentes e sistemas de motocicletas.
Faxineira	Responsável pela limpeza do estabelecimento.

2.11.2 Perfil desejado

O quadro a seguir contém os cargos e as características desejadas pela nossa empresa:

Tabela 14 – Descrição dos perfis desejado

Cargo	Perfil desejado
Gerente	Responsável, dinâmico, organizado, comunicativo. Conhecimento intermediário em informática, conhecimento em gestão de estoques, visão sistêmica, proativo e capacidade de gerenciar conflitos.
Vendedor	Responsável, dinâmico, organizado, comunicativo cordialidade e experiência com vendas,
Mecânico	Responsável, dinâmico, organizado, comunicativo, e mecânica avançada.
Auxiliar de Mecânico	Responsável, dinâmico, organizado, comunicativo e mecânica básica.
Faxineira	Responsável, dinâmico, organizado, compromisso com o horário.

2.11.3 Custo mensal

Tabela 15 – Descrição dos custos mensais por funcionários

Cargo	Salário(R\$)	INSS(R\$)	Total(R\$)
Gerente	1.438,65	128,85	1.567,50
Vendedor (1)	966,62	78,38	1.045,00
Vendedor (2)	966,62	78,38	1.045,00
Mecânico (1)	1.438,65	128,85	1.567,50
Mecânico (2)	1.438,65	128,85	1.567,50
Auxiliar de mecânico (1)	966,62	78,38	1.045,00
Faxineira	966,62	78,38	1.045,00
Total(R\$)			8.882,50

2.11.4 Recursos necessários

Tabela 16 – Descrição dos recursos necessários – Área administrativa, Copa e Loja

Mobiliário para a área administrativa			
Recursos	Quant	Valor Unit	Total
Microcomputador completo	1	1.999,00	1.999,00
Impressora	1	865,00	865,00
Telefone	1	99,99	99,99
Mesa	2	263,41	526,82
Cadeira	5	165,51	827,55
Armários para o escritório	2	359,00	718,00
Total(R\$)			5.036,36
Mobiliário para a copa			
Recursos	Quant	Valor Unit	Total
Cadeira	6	45,76	228,80
TV	1	1.259,10	1.259,10
Expositor de capacete	1	899,00	899,00
Purificador de Água (bebedouro)	1	576,00	576,00
Total(R\$)			2.962,90
Mobiliário para a loja			
Recursos	Quant	Valor Unit	Total
Balcão grande c/expositor	1	999,00	999,00
Prateleiras	10	92,45	924,50
Manequim	4	263,12	1.052,00
Microcomputador completo	2	1.999,00	3.998,00
Impressora	1	865,00	865,00
Cadeira	2	56,90	113,80
Telefone	1	99,00	99,00
Total(R\$)			8.051,30

Tabela 17 – Descrição dos recursos necessários – Oficina

Ferramentas			
Recursos	Quant	Valor Unit	Total
Alicate Bomba D'Água	2	39,99	67,90

Alicate de Bico	2	43,00	86,00
Alicate de Bico Curvo	2	23,10	46,20
Alicate de Corte	2	19,99	39,98
Alicate de Pressão	2	44,10	88,20
Alicate Trava Externo, reto	2	43,00	86,00
Alicate Trava Interno, reto	2	40,95	81,90
Alicate Universal	2	47,00	94,00
Alinhador de Rodas	1	145,00	145,00
Arco de Serra	1	36,00	36,00
Armário de Aço	1	500,00	500,00
Bancada de Serviço	1	1.598,00	1.598,00
Bandeja plástica para lavar peças e coletar óleo	2	120,00	240,00
Calibrador de Pneu	2	80,00	160,00
Carregador de Baterias	1	80,00	80,00
Chave de Fenda Grande	2	19,99	39,98
Chave de Fenda Média	2	13,99	27,98
Chave de Fenda Toco	2	6,90	13,80
Chave de Impacto com Adaptador	2	350,00	700,00
Chave de Vela	1	50,00	50,00
Chave Philips Grande	2	14,00	28,00
Chave Philips Pequena	2	8,92	17,84
Chave Philips Toco	2	8,08	16,16
Chave T Fenda	2	14,70	29,40
Chave T Philips	2	14,70	29,40
Compressor de Ar	1	4.029,00	4.029,00
Escorredor de óleo	1	300,00	300,00
Espátulas para remoção do Pneu	2	70,00	140,00
Ferro para Solda – Estanho	1	200,00	200,00
Funil	2	46,00	92,00
Furadeira	1	1.109,00	1.109,00
Jogo de Chaves Combinadas estrela/fixa de 6 a 32 mm 1	2	436,00	872,00

Jogo de bico de Impacto – Fenda	1	230,00	230,00
Jogo de Bico de Impacto – Philips	1	230,00	230,00
Jogo de Chave Allen de 3mm a 10mm	2	70,00	140,00
Jogo de Chave ‘L’ de 8,9,10,11,12,13,14,17,19 (mm)	2	370,00	740,00
Jogo de Limas	1	48,00	48,00
Kit de Brocas para Aço	1	118,00	118,00
Martelo de Borracha	1	29,90	29,90
Martelo Plástico	2	19,00	38,00
Martelo tipo Bola 400g	2	37,90	75,80
Morsa Número 5	1	190,34	190,34
Multímetro	1	70,00	70,00
Painel para fixação das Ferramentas	2	2.000,00	4.000,00
Rampa eleva motos	2	2.800,00	5.600,00
Torquímetro	2	44,00	88,00
Total(R\$)			22.621,78

2.11.5 Horários de trabalho

Tabela 18 – Descrição dos horários de trabalho

Cargo	Horários
Gerente	Segunda a Sexta das 08:00h ás 18:00 com 02:00 de intervalo e aos Sábados das 08:00h ás 12:00h.
Vendedor (1)	Segunda a Sexta das 08:00h ás 18:00 com 02:00 de intervalo e aos Sábados das 08:00h ás 12:00h.
Vendedor (2)	Segunda a Sexta das 08:00h ás 18:00 com 02:00 de intervalo e aos Sábados das 08:00h ás 12:00h.
Mecânico (1)	Segunda a Sexta das 08:00h ás 18:00 com 02:00 de intervalo e aos Sábados das 08:00h ás 12:00h.
Mecânico (2)	Segunda a Sexta das 08:00h ás 18:00 com 02:00 de intervalo e aos Sábados das 08:00h ás 12:00h.
Auxiliar de mecânico (1)	Segunda a Sexta das 08:00h ás 18:00 com 02:00 de intervalo e aos Sábados das 08:00h ás 12:00h.

Faxineira	Segunda a Sexta das 08:00h ás 18:00 com 02:00 de intervalo e aos Sábados das 08:00h ás 12:00h.
-----------	---

2.11.6 Autonomia

Tabela 19 – Descrição da autonomia dos funcionários

Cargo	Autonomia
Gerente	Tomar todas as decisões relacionadas à empresa.
Vendedor	Receber os clientes, atendê-los, vender os produtos.
Mecânico	Exercer apenas as atividades de mecânico.
Auxiliar de Mecânico	Exercer apenas as atividades de auxiliar.
Faxineira	Organização(limpeza) da empresa, de modo geral.

2.11.7 Estimulação da produtividade

Para serem estimulados o desempenho, serão desenvolvidos programas para com nossos funcionários. Segue o quadro abaixo:

Tabela 20 – Descrição da estratégia de estimular a produtividade

Tipo	Características
Metas	Determinar metas e objetivos para a empresa, assim estimulando os funcionários com bônus.
Treinamento	Capacitando os funcionários para que não tenham dificuldades com suas funções.
Feedbacks	Estabelecimento de horário a cada 15 dias para troca de ideias e para estabelecimento/acompanhamento de metas.
Ajuda	Plano de ação, para facilitar o trabalho dos colaboradores.
Prêmios	Para recompensar a equipe pelo seu desempenho.
Confraternização	No fim do ano sempre haverá uma confraternização.

3 PLANO DE EMPREENDEDORISMO

CONCEITO DA EMPRESA

A empresa Drak Moto Center LTDA, tem por finalidade oferecer serviços (Revisão, Troca de óleo, Colocação de acessórios, Serviços de suspensão e freios, Serviços de pintura e personalização, Alinhamento de chassi, Alinhamento, entre outros.) na área de oficina mecânica, com foco em motocicletas, trazendo ainda produtos (Aditivo combustível, Óleo Freio, Bico Frontal, Carenagem Farol, Paralama, Protetor tanque, Bolsa e mochila, Capas para moto, Bateria, Carburador, Luva, entre outros.) de boa procedência para o público de Posse e região.

CONTEXTO ECONÔMICO

Segundo o IBGE em 2018 na cidade de Posse-GO circulava cerca de 3.547 motocicletas. As motocicletas vêm ganhado cada vez mais espaço nas estradas, rodovias, ruas e avenidas, e com isso vem a necessidade de mão de obra especializada e de boa qualidade. Além disso o Ministério da Economia em uma de suas publicações menciona que o setor de Duas Rodas é muito importante para a economia brasileira – com motocicletas e bicicletas. Especialmente nas últimas décadas, a motocicleta passou a desempenhar importante papel para a economia nacional devido à criação de novos ofícios atrelados a este veículo, como “mototáxi” e “motofrete”, o que resultou em aumento da participação desses veículos na frota geral. A participação das motocicletas passou de 11,5%, em 1998, para cerca de 26,5% em 2014.

E através de pesquisas, foi possível notar que mesmo possuindo empresas nesse ramo na cidade de posse, a espaço para a empresa Drak Moto Center. Desenvolvendo nossa estrutura no decorrer do tempo, com um desenvolvimento constante, de maneira a crescer sempre e conseguir prestígio e visibilidade.

PROCEDIMENTOS PARA CRIAR UMA EMPRESA

A empresa adotara enquadramento jurídico / fiscal termo de natureza jurídica LTDA. CONTRATO SOCIAL – DRAK MOTO CENTER LTDA -CNPJ: 00.000.000/0001-00, optante pelo simples nacional.

Seus sócios investidores terão partes iguais, comprovado em Contrato Social efetuado junto ao cartório.

Serão necessários os seguintes documentos:

- Certificado de conformidade do corpo de bombeiros;
- Alvará de localização de funcionamento – prefeitura;

- Contrato social – junta comercial (JUCEG);
- CNPJ – receita federal;
- Inscrição estadual – secretaria da fazenda;
- Licença da vigilância sanitária
- Contrato de locação
- Procuração com firma reconhecida em cartório para movimentar processo no nome do interessado
- IPTU

FONTES DE RECURSOS

Para abertura da empresa, os 5 sócios vão investir uma quantia de R\$25.000,00, totalizando um capital de R\$125.000,00, que será utilizado para os trâmites legais de abertura da empresa e compra de moveis, equipamentos e produtos necessários para iniciar os trabalhos da mesma.

ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

De inicio, os cinco sócios, sendo um gerente, dois vendedores e dois mecânicos, juntamente com mais dois funcionários contratados, sendo um auxiliar de mecânico e uma faxineira, realizarão os serviços que serão desempenhados e oferecidos pela empresa.

Funcionará com prestação de serviços e vendas internas, utilizando redes sociais e site próprio como forma de divulgação, para que assim todos possam conhecer um pouco da mesma. Implantara o programa Drak Moto Center Fidelidade, e o Programa de Assistência Especial, com a intenção de conseguir clientela que buscam uma segurança na hora na necessidade.

Uma maneira de conseguir a fidelidade dos clientes será em oferecer produtos originais e de boa procedência, assim explicaremos para nossos clientes as vantagens de adquirir peças genuínas. Demostrar experiência para nossos clientes será uma forma de conseguir a sua confiança. Portanto iremos trabalhar com fornecedores que prezam a qualidade e dão suporte, uma maneira de trazer mais satisfação com as manutenções dos serviços prestados.

Para garantir que não teremos prejuízos, iremos trabalhar com fornecedores conhecidos que emitam nota fiscal, que tenham suporte e garantia de fábrica.

Outro ponto chave será a capacitação dos funcionários, onde manteremos alinhada e capacitada para oferecer simpatia, diferencial no contrato com o consumidor.

Com isso a empresa visa obter excelência e ser referência no ramo de oficina mecânica.

4 PLANO DE MARKETING E VENDAS

ANÁLISE DE MERCADO

Segundo a análise SWOT, podemos fazer a seguinte análise da empresa em relação ao mercado:

Podemos observar, que o mercado de venda de motocicletas tem crescido significativamente no estado de Goiás, na cidade de Posse-GO e municípios vizinhos, o que revela um enorme potencial de mercado na região. E para que possamos atender a demanda com rapidez e qualidade, nossa equipe será bem treinada e motivada, teremos uma boa organização de documentos e de processos, prezaremos a padronização do processo produtivo da Drak Moto Center, e por fim o controle de estoque será um ponto chave para nossa empresa.

Pontos Fraco: Como mencionando anteriormente, nosso quadro de funcionários inicialmente vai ser em um pequeno número, sendo assim, haverá pouca quantidade de mão-de-obra especializada, o que pode fazer com que qualidade dos serviços prestados possa ser prejudicada. O que resultará na necessidade de mais investimento em treinamento.

Oportunidades: O mercando impõe um serviço rápido e eficaz, nossa empresa pretende se fortalecer nesse cenário, mantendo uma relação de confiança com os clientes, onde os serviços prestados serão realmente necessários e o cliente não terá a impressão de estar pagando por serviços desnecessários.

Ameaças: A evolução da tecnologia empregada nas motocicletas nos últimos anos é uma das principais ameaças. Isso fará com que tenhamos que reservar um capital para constantes investimento no treinamento da mão-de-obra, mantendo-nos atualizados em relação às novidades do mercado.

Outra ameaça importante será a necessidade constante de atualização de equipamentos, uma vez que a tecnologia presente nas motocicletas está em constante evolução, além da falta de mão-de-obra disponível no mercado.

Sabemos também que as oficinas concorrentes podem oferecer serviços e produtos mais baratos, mas, geralmente com qualidade inferior, assim, caberá a nós demonstrar para nossos clientes que a qualidade dos nossos serviços vai ser o diferencial em curto e longo prazo.

Figura 5 - Síntese da análise SWOT

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Equipe bem treinada e motivada - Organização de documentos processos - Padronização do processo produtivo - Controle de estoque 	<ul style="list-style-type: none"> - Quadro de funcionários pequeno - Pouca mão-de-obra especializada - Necessidade de mais investimento em treinamento
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> - Ganhar a confiança dos clientes - Prestar serviços realmente necessário 	<ul style="list-style-type: none"> - Evolução da tecnologia - Atualização de equipamentos - Serviços e produtos oferecidos

PORTFÓLIO DA EMPRESA

Nossa empresa será responsável por oferecer produtos e serviços altamente qualificados que atendem à demanda do mercado. O portfólio é vasto e abrange uma quantidade significativa tanto em serviços, quanto em produtos disponibilizados pela empresa.

Tabela 21 – Serviços

Serviços
Parte elétrica
Serviços de motor
Revisão
Troca de óleo
Colocação de acessórios
Serviços de suspensão e freios
Serviços de pintura e personalização
Alinhamento de chassi
Alinhamento e balanceamento de rodas
Restauração de motos
Revisão geral
Revisão detalhada
Acessória para auto socorro
Especialização em motocicleta importada.

Tabela 22 – Serviços

Produtos
Aditivo combustível
Aditivo Radiador
Fluído Freio
Óleo ATF
Bico Frontal
Carenagem Farol
Paralama
Protetor tanque
Rabeta
Tampa lateral
Bateria
Carburador
Cilindro motor
Escapamento
Kit relação
Painel
Roda esportiva
Pneu
Capacete
Bota
Calça
Conjunto Chuva
Jaqueta
Luva
Baú carga
Bolsa e mochila
Capas para moto

DEFINIÇÃO DO CARRO CHEFE

O produto principal da empresa será a prestação de serviços, nos quais são divididos em dois, serviços normais, tais como: parte elétrica, serviços de motor, revisão, troca de óleo, instalação de acessórios, Serviços de suspensão e freios, Serviços de pintura e personalização, Alinhamento de chassi, Alinhamento e balanceamento de rodas; e definido também como serviços especiais, que são os serviços oferecidos que exigem mais cuidado e precisão, neles se enquadram: Restauração de motos, Revisão geral, Revisão detalhada, Acessória de auto socorro, Especialização em motocicleta importada.

Diante do carro chefe apresentado, vale ressaltar que o preço será empregado de acordo com a especialização escolhida pelo cliente e serão todos feitos na empresa Drak Moto Center, exceto aos clientes que escolherem a opção de um atendimento delivery, esses serviços serão

feitos por profissionais capacitados, com o intuito de promover o produto e ser reconhecido pelo serviço prestado.

LOGOMARCA, SÍMBOLO E SLOGAN

Figura 5 – Logomarca



O símbolo: A motocicleta com as asas é uma maneira de transmitir a sensação única de liberdade que só uma motocicleta pode proporcionar.

O nome “DraK”: Drak é uma palavra tcheca e significa dragão, assim pretendemos passar uma imagem de força e confiança dos nossos serviços e produtos para os nossos clientes.

O slogan “Um estilo de vida”: Queremos passar a sensação de estilo próprio, de liberdade e gosto por tomar o controle do seu destino. Andando sem algo que o prenda, o motociclista quer e ele vai atrás dos seus objetivos.

CICLO DE VIDA DA EMPRESA

A primeira etapa do ciclo de vida da Drak Moto Center será sua introdução no mercado, visto que ainda não existem clientes, e com isso não existe um meio de mensurar o desempenho da empresa e nem a satisfação da clientela.

Ramo: Com o grande crescimento de ciclomotores na cidade e região, surgiu a oportunidade de entrar no ramo de conserto e reparo de motocicletas, investir em uma oficina mecânica é um ótimo passo para se entrar no mercado. Exploraremos esse mercado trazendo mais opção de mão de obra especializada, com a intenção de conseguir a fidelização dos clientes.

Marca: Pretendemos divulgar nossa marca colocando identidade nos produtos e serviços prestados, fazendo com que os consumidores associem nossos produtos e serviços a imagem da empresa. Com a introdução da marca irá permitir que se atribua responsabilidade, qualidade e outras características da instituição.

Ciclo de vida do produto: Introdução – A Drak Moto Center pretende prestar serviços já oferecidos na cidade, utilizando ferramentas e programas específicos para atingir nossos

objetivos, além de contar com diversos produtos. O público que pretendemos atingir são pessoas que possuem motocicletas, as quais vão precisar de reparos, revisões, personalizações e etc.

Crescimento – Através do nosso trabalho especializado, dos programas oferecidos para nossos clientes e do atendimento bem feito, as vendas e serviços tende a crescer e os lucros irá seguir no mesmo ritmo.

Maturidade – Nessa etapa pretendemos possuir uma boa estabilidade financeira, mantendo o acompanhamento do crescimento do mercado. Sabemos que haverá um grande número de concorrentes e para mantermos firmes usaremos o marketing para divulgar nossos principais produtos e os benefícios que poderíamos oferecer.

Declínio – Nessa fase, alguns produtos e serviços tendem a declinar, e uma forma de nos reinventarmos, é nos atualizar periodicamente, trazendo sempre novidades, sendo elas, serviços ou produtos.

AÇÃO DE RESPONSABILIDADE SOCIAL

Com intuito de promover a consciência ambiental dentro da nossa empresa, vamos adotar o sistema que o HSBC está fazendo. Buscaremos líderes ambientais, criando um programa para incentivar os funcionários. Nossa instituição treinará os colaboradores que tenham interesse no assunto.

Como forma de preservação ambiental, manteremos recipientes para coletas dos resíduos, guardaremos os em locais seguros para que possam ser retirados e possivelmente levados para os locais adequados.

PLANO DE AÇÃO

Tabela 23– Plano de Ação

Meta: Crescer no mercado para ser um dos maiores da região até 28/11/2021 Plano de ação			
Oque fazer	Porque	Como fará	Onde
Otimizar o tempo	Melhorar qualidade geral	Pesquisa, estudo e análise das vendas atuais com redução de tipos	Na loja
Otimizar o preço	Compatibilizar com a concorrência	Checar preço dos concorrentes	Na loja
Definir e implementar um diferencial de qualidade	Se destacar dos concorrentes	Pesquisar com clientes e fazer análise de custo benefício	Na loja
Fazer e distribuir novo panfleto	Reforçar e ampliar contato com os clientes	Distribuir nas ruas e anunciar em redes sociais	Na região e nas redes sociais

COMPOSTO DE MARKETING

PRODUTO

4.1.1 Histórico do Produto

A Drak Moto Center é uma empresa que irá fazer parte do mercado, através de 5 sócios que tiveram a ideia de implantar uma nova loja no ramo, atendendo a demanda de motocicletas, na qual irá contar com profissionais qualificados. Os sócios pensaram nessa possibilidade, pois os mesmos entendem da categoria escolhida, assim além de sócios serão os próprios que cuidarão de boa parte da empresa. A organização contará com uma vasta variedade de produtos e serviços nos quais serão de alta qualidade, fim de satisfazer os clientes.

4.1.2 Concorrência

Os seguintes concorrentes apresentam serviços e produtos similares os que a Drak Moto Center vai fornecer:

- Ceará moto peças – Raimundo P dos Santos, Q 50 LT 02
- Casa do motoqueiro – Avenida Padre Trajano Q 16 LT 05 N 80
- Moto Formosa – Avenida Juscelino Kubitschek de Oliveira S/N Q 04LY 13
- Lex moto peças – Rua Oriçanga de Abreu Q 02 LT 02
- Gi moto peças – Avenida Nazário Ribeiro Q 57 LT 14

- Águia moto peças – Rua Robson Ricardo Barbosa Q 10 LT 03
- Moto Trilha – Rua Robson Ricardo Rodrigues N° 32

Todos os nossos concorrentes trabalham com prestação de serviços e vendas de peças, sendo que a Moto Formosa e a Moto Trilha têm como ponto principal a vendas de motocicletas.

4.1.3 Quais as marcas?

A Drak Moto Center é uma marca que estabelece a imagem que liga motocicleta a um estilo de vida, preservando esse gosto com muita qualidade.

4.1.4 Embalagem, Design e Cor do Produto

Trabalharemos com revendas de produtos, sendo assim apenas usaremos sacolas convencionais.

4.1.5 Pontos de diferenciação dos concorrentes

- Atenderemos motos Honda, Yamaha, e outros tipos de motocicletas.
- Contaremos com um programa de assinatura, com um aplicativo de auto ajuda para os clientes que optarem por esse diferencial.
- Ofereceremos produtos de boa procedência, com ampla variedade no mesmo lugar de todos os tipos, com preço justo e com informações adequadas e específicas do produto
- Além de dispor de uma área com poltronas e TV, caso o cliente queira aguardar por sua entrega, ou seu atendimento com mais conforto.

4.1.6 Nível de qualidade

Como mencionado anteriormente, investiremos em cursos de capacitação para nossos mecânicos e auxiliares, e de atendimento para nossos vendedores, como também traremos os produtos das melhores marcas do mercado. Sendo assim pode-se classificar nossos produtos e serviços entre os mais altos níveis de qualidades do mercado, com profissionais altamente capacitados para exercer um bom atendimento e serviço.

4.1.7 Agregação de valor

- Trabalharemos com as melhores marcas de produtos;
- Manteremos o local higienizado;
- Teremos uma copa para o conforto dos clientes;
- Manteremos nossos profissionais treinados e capacitados para executar um bom atendimento e serviço prestado;
- Ofereceremos pós venda e,
- Assistência Diferencial.

4.1.8 Atendimento ao consumidor

Nosso atendimento ao consumidor será feito de duas formas:

Atendimento presencial:

- Como o local diz muito sobre nossa empresa, ter uma oficina limpa e organizada irá trazer bons resultados com relação ao trabalho, gerando credibilidade para com os clientes.
- Faremos o possível para que nossos clientes sejam bem recepcionados e que se sintam à vontade ao nosso ambiente, disponibilizando uma copa, com TV, poltronas, água, café e algumas guloseimas.
- Tentaremos fazer com que os vendedores tenham um autoconhecimento sobre nossos produtos e serviços, assim podendo oferecer mais detalhes e esclarecer as dúvidas dos nossos clientes.
- Conversaremos com o cliente, esclarecendo os possíveis problemas da motocicleta, criando um sentimento de confiança na empresa. Assim, iremos Instruir nossos mecânicos a falar sobre os filtros, qual tipo de óleo é o mais adequado para a motocicleta e porquê, qual a importância de estar atento à próxima data de revisão, entre outros aspectos.
- Faremos o possível para que a maioria dos serviços sejam realizados e entregues em até 24 horas.
- Outro fator importante, será a pós entrega da motocicleta, nossos colaboradores ficarão atentos para acompanhar os clientes, entrando em contato com os mesmos, fim de obter informação sobre o serviço prestado.

Atendimento online:

- Uma maneira de prestar serviços, será o aplicativo de auto ajuda, no que irá fornecer uma assessoria para os clientes que optarem por esse pacote. Onde mandaremos uma equipe até o local especificado pelo cliente, com intuito de prestar o serviço no local ou realizar o recolhimento da motocicleta levando até a oficina.
- Outra forma de agregar atendimento, será com um site detalhado, com a descrição de todos produtos e serviços oferecidos por nós, existindo a opção de agendamento de produtos e serviços. Outro ponto importante desse meio de

atendimento e vendas, será a opção dos clientes através de um chat mandarem sugestões, reclamações e dúvidas.

- Sempre estaremos atentos as mensagens dos nossos clientes, para que sejam respondidas e esclarecidas o mais rápido possível, seja ela por qualquer meio de comunicação que a nossa empresa fornecerá. Outro ponto importante, quando houver reclamações em publicações nas redes sociais, responderemos de formas sutis para que o cliente não fique frustrado, logo em seguida entraremos em contato no privado para esclarecer e resolver os problemas do mesmo.

4.1.9 Treinamento de vendedores

O treinamento dos vendedores será focado em:

- Negociação;
- Táticas de fechamento de negócios;
- Técnicas de vendas;
- Organização no trabalho;
- Recepção e atendimento ao cliente;

4.1.10 Pesquisa de satisfação

A Drak Moto Center com intuito de melhorar a qualidade de seu atendimento, produtos e serviços ao consumidor pretende realizar periodicamente pesquisas para medir a satisfação dos clientes com relação aos mesmos. Utilizando-se o contato pós venda, pretendemos coletar informações fim de realizar feedbacks dentro da empresa. Através das redes sociais poderemos obter muitas opiniões sobre a empresa, e utilizá-las para melhorar a nossa qualidade.

PRAÇA

4.1.11 Localização

A empresa Drak Moto Center está localizada na Avenida Padre Trajano, no centro da cidade de Posse – GO.

4.1.12 Canais de distribuição

A Drak Moto Center trabalhará com venda física na própria loja e agendamentos pelo próprio site, Whatsapp, Instagram e Facebook.

4.1.13 Participação no canal de vendas

O local onde a oficina vai estar instalada é de grande movimentação, sendo localizada no centro da cidade, entre vários comércios.

4.1.14 Empresas atuantes

Na cidade de Posse-GO existem várias empresas que atuam no ramo, e comercializam produtos e oferecem serviços similares aos nossos. Que são eles: Ceará moto peças, Casa do motoqueiro, Moto Formosa, Lex moto peças, Gi moto peças, Águia moto peças e Moto Trilha.

Dentre essas empresas se destacam como os principais atuantes: Moto Formosa especializada em Motociclistas Honda, e, Moto Trilha com especialidade em motocicletas Yamaha.

4.1.15 Procedimentos de venda

As vendas físicas serão realizadas pelos próprios vendedores a clientes finais, sendo efetuadas diretamente no balcão da empresa. Já as vendas não presenciais serão feitas por meio de agendamentos pelo Telefone, Whatsapp, Site da loja, e por chat do Instagram e Facebook.

4.1.16 Processo logístico

A Drak moto center contará com um recurso de entrega rápida dos fornecedores para a empresa, ou seja, a organização terá em estoque aqueles produtos que tem maior saída no mercado, assim, todos os produtos e equipamentos que forem solicitados pelos clientes e não estiverem disponíveis na loja no momento desejado, solicitaremos e receberemos o produto em no máximo três dias, de certa forma esse processo vai evitar o excesso em estoque e irá suprir as necessidades do cliente de forma rápida e confiável.

4.1.17 Intenção de pesquisa

Durante o processo da criação desse plano de negócio, todos os integrantes do grupo realizaram pesquisas boca-a-boca, ao qual foi possível escolher o local, serviços e produtos.

PROMOÇÃO

4.1.18 Estratégias de posicionamento do produto

Os produtos serão colocados em expositores e prateleiras de uma forma onde os nossos clientes possam ter uma boa visualização. Alguns produtos poderão ser testados pelos consumidores (capacetes, peças de vestuários, entre outras). Em relação aos serviços, os proprietários das motocicletas terão a oportunidade, se assim desejar, de observar o andamento do serviço requisitado.

4.1.19 Componentes de comunicação

Pensando em levar nossa marca para mais pessoas utilizaremos de vários meios de comunicação para divulgação, tais como: e-mails, rádios, placas, panfletos, banners, anúncios em carros de sons e por meio das redes sociais (Facebook, Instagram e Whatsapp) como

também, no próprio Site da loja. Como forma de alavancar ainda mais a empresa, investiremos em anúncios direcionados no Facebook e Instagram.

4.1.20 Promoções de venda

A nossa principal promoção será o programa Drak Moto Center Fidelidade, permitindo que nossos clientes acumulem pontos ao adquirirem nossos produtos ou serviços, podendo ser trocados por brindes ou descontos em serviços futuros.

4.1.21 Campanha publicitária

Como estamos em fase inicial, em primeiro momento para que o cliente conheça a empresa e saiba quais os produtos e serviços oferecidos e o que esperar deles, utilizaremos folhetos em cruzamentos de avenidas próximas à sede da empresa cerca de duas semanas antes da inauguração, carros de som, e publicações nas redes sociais. Como também estaremos oferecendo descontos em nossos serviços na primeira semana de funcionamento da empresa.

4.1.21.1 Artifícios

Será utilizado carros de som, página no Facebook e Instagram, com anúncios direcionados em ambas as mídias, além de links do site da loja, além de usarmos as rádios da cidade, e também placas em locais estratégicos com o símbolo e slogan da empresa.

4.1.22 Propaganda dos concorrentes

Nossos concorrentes utilizam placas, rádio, carros de som, panfletos e as redes sociais como meio de propaganda.

4.1.23 Nível de investimento para propaganda

A Drak Moto Center planeja investir cerca de R\$500,00 mensalmente em campanhas de marketing.

PREÇO

4.1.24 Estrutura de preço

O preço terá como base o aplicado no mercado, sempre respeitando a nossa margem lucro, e sendo proporcional ao já aplicado na cidade e região.

4.1.25 Preço de venda nos canais de distribuição

A determinação do preço de venda do produto, será levando em consideração ao custo fixo e variável e os preços de venda do produto de nossos concorrentes. Em relação aos nossos serviços, alguns terão preço fixos, como por exemplo o serviço de auto ajuda, outros dependerá do estado da motocicleta e do tempo gasto para finalizar o reparo.

4.1.26 Margem de lucro

Serviço – A margem de lucro varia, deve-se levar em conta a mão de obra + tempo gasto + mais recursos necessários.

Produto – Levaremos em consideração o Valor unitário + Impostos + Frete, assim a margem de lucro deve variar entre os produtos.

4.1.27 Composição de preço

Produto: Custos + Despesas + Lucro = Custo do produto

Serviço: Custo da peça + Tempo necessário para executar o serviço + Custo da hora de trabalho do mecânico = Preço do serviço

4.1.28 Prazos e condições de pagamento

Trabalharemos com as seguintes formas de pagamento:

- Dinheiro
- Cartão de débito
- Cartão crédito

Como a empresa está em estágio inicial, no começo só trabalharemos com vendas ou serviços à vista no dinheiro ou cartão de débito, ou em até 5 vezes no cartão de crédito a depender do valor final.

4.1.29 Pesquisa com o cliente

Nossa pesquisa com o cliente terá como instrumento principal a pós venda. Pretendemos entrar em contatos com todos os clientes que realizarem serviços mecânicos em nossa empresa em um prazo de sete dias após a entrega da motocicleta, serão realizadas questões já elaboradas pela empresa, isso irá nos permitir descobrir se o serviço realizado foi satisfatório, o que poderia ser melhorado, como também mensurar a experiência dele com nossa esquipe.

4.1.30 Script de vendas

O cliente ao chegar na loja será recebido pelos atendentes que irá abordá-lo e questionará se deseja adquirir um produto ou um serviço, se optar por produto, iremos direcioná-los até o item desejado, ou mesmo traze-lo até o consumidor, após esse processo o mesmo passará no caixa para finalizar a compra. Caso ao contrário, e o mesmo opte por um serviço, levaremos até o local reservado, questionaremos a necessidade, e assim faremos o orçamento, após essa etapa se o requerente assim desejar, agendaremos ou iniciaremos o serviço. Caso já haja algum cliente sendo atendido indicaremos a copa, assim poderá sentar-se em algumas das poltronas disponíveis no local.

4.1.31 Projeção de vendas

A projeção de vendas é a previsão feita pela empresa para o montante de receita que espera receber. Sendo assim, nossa empresa baseia-se em um total de 40 vendas por dia, incluindo capacetes, acessórios, cabos, entre outros produtos. Sabe-se que produtos de maior valor tem menos saída, sendo vendidos um ou nenhum por dia, estima-se que das 40 vendas cerca de 35 serão de produtos com preço mais baixo, chegando em um valor aproximadamente de R\$1.100,00 por dia, e R\$28.600,00 por mês.

Já à previsão de serviço foi projetando cerca de 6 a 10 serviço por dia, por exemplo, estimasse que se entregue uma ou duas revisões por dia, esse serviço pode custar de R\$120,00 a R\$220,00, e algum serviço como troca de lâmpada, de farol, setas, com custo aproximadamente de R\$200,00, totalizando cerca de R\$500,00 nesses serviços. Sabendo que serviços mais complexos como alinhamento de chassi e restauração de moto, podem demorar de 1 a 2 dias, tendo um preço mais elevado, entre R\$400 a R\$1.200,00, ou dependendo do estado da motocicleta, esse valor tende a subir. Sendo assim calculamos com serviços poderemos obter em média um montante de aproximadamente R\$1.000,00 por dia, sendo, e R\$26.200,00 por mês.

5 PLANO FINANCEIRO

PLANILHAS DE CUSTOS

5.1.1 Mão de obra indireta

A mão de obra indireta é o trabalho realizado de supervisão ou apoio à produção, tais como a limpeza, manutenção de máquinas, vigilância, etc. Sabendo que o gerente, e os dois vendedores são sócios, mas não irão trabalhar diretamente com a produção, a Drak Moto Center contará com as seguintes mão de obra indireta:

Tabela 24 – Mão de obra indireta – Valores fixos para os sócios – Mensal

Cargo	Pro labore(R\$)	INSS(R\$)	Total(R\$)
Gerente	R\$ 1.438,65	R\$ 128,85	R\$ 1.567,50
Vendedor (1)	R\$ 966,62	R\$ 78,38	R\$ 1.045,00
Vendedor (2)	R\$ 966,62	R\$ 78,38	R\$ 1.045,00
Total(R\$)			R\$ 3.657,50

Tabela 25 – Mão de obra indireta – Valores fixos para funcionários – Mensal

Cargo	Salário(R\$)	INSS(R\$)	Total(R\$)
Faxineira	R\$ 966,62	R\$ 78,38	R\$ 1.045,00
Total(R\$)			R\$ 1.045,00

Tabela 26 – Mão de obra indireta – 13º Salário - Anual

Cargo	13º(R\$)
Gerente	R\$ 522,50
Vendedor (1)	R\$ 348,33
Vendedor (2)	R\$ 348,33
Faxineira	R\$ 348,33
Total(R\$)	
	R\$ 1.567,50

5.1.2 Mão de obra direta

A mão de obra direta diz respeito ao trabalho executado por funcionários que estão diretamente atuando na fabricação de produtos. Ou seja, são os trabalhadores da linha de produção. Sendo assim a Drak Moto Center contará com os mecânicos e o auxiliar como mão de obra direta.

Tabela 27 – Mão de obra direta - Valores fixos para os sócios - Mensal

Cargo	Pro labore(R\$)	INSS(R\$)	Total(R\$)
Mecânico (1)	R\$ 1.438,65	R\$ 128,85	R\$ 1.567,50
Mecânico (2)	R\$ 1.438,65	R\$ 128,85	R\$ 1.567,50
Total(R\$)			R\$ 3.135,00

Tabela 28 – Mão de obra direta - Valores fixos para funcionários – Mensal

Cargo	Salário(R\$)	INSS(R\$)	Total(R\$)
Auxiliar de mecânico (1)	R\$ 966,62	R\$ 78,38	R\$ 1.045,00
Total(R\$)			R\$ 1.045,00

Tabela 29 – Mão de obra direta – 13º Salário – Anual

Cargo	13°(R\$)
Mecânico (1)	R\$ 522,50
Mecânico (2)	R\$ 522,50
Auxiliar de mecânico (1)	R\$ 348,33
Total(R\$)	R\$ 1.393,33

5.1.3 Custo Material Vendido – CMV

Tabela 30 – CMV – Produtos

CMV - Produtos			
Unidade	Descrição	Valor Unitário	Total
20	Aditivo combustível	R\$ 9,79	R\$ 195,80
20	Aditivo Radiador	R\$ 10,17	R\$ 203,40
20	Fluído Freio	R\$ 8,68	R\$ 173,60
20	Óleo ATF	R\$ 30,18	R\$ 603,60
20	Bico Frontal	R\$ 98,89	R\$ 1.977,80
20	Carenagem Farol	R\$ 20,23	R\$ 404,60
20	Paralama	R\$ 19,98	R\$ 399,60
20	Protetor tanque	R\$ 8,86	R\$ 177,20
20	Rabeta	R\$ 29,37	R\$ 587,40
20	Tampa lateral	R\$ 20,76	R\$ 415,20
10	Bateria	R\$ 119,97	R\$ 1.199,70
10	Carburador	R\$ 151,87	R\$ 1.518,70
10	Cilindro motor	R\$ 163,08	R\$ 1.630,80
10	Escapamento	R\$ 102,06	R\$ 1.020,60
10	Kit relação	R\$ 51,87	R\$ 518,70
20	Painel	R\$ 19,86	R\$ 397,20
10	Roda esportiva	R\$ 152,13	R\$ 1.521,30
10	Capacete	R\$ 72,80	R\$ 728,00
10	Bota	R\$ 80,45	R\$ 804,50
10	Pneu	R\$ 121,15	R\$ 1.211,50
10	Calça	R\$ 98,96	R\$ 989,60
10	Conjunto Chuva	R\$ 25,10	R\$ 251,00
10	Jaqueta	R\$ 98,11	R\$ 981,10
20	Luva	R\$ 29,08	R\$ 581,60
5	Baú carga	R\$ 151,20	R\$ 756,00
5	Bolsa e mochila	R\$ 50,88	R\$ 254,40
5	Capas para moto	R\$ 50,54	R\$ 252,70
Custo			R\$ 19.755,60

Tabela 31 - Estoque

Unidade	Descrição	Estoque		Total
		Valor Unitário		
20	Aditivo combustível	R\$ 9,79	R\$ 195,80	
20	Aditivo Radiador	R\$ 10,17	R\$ 203,40	
20	Fluído Freio	R\$ 8,68	R\$ 173,60	
20	Óleo ATF	R\$ 30,18	R\$ 603,60	
20	Bico Frontal	R\$ 98,89	R\$ 1.977,80	
20	Carenagem Farol	R\$ 20,23	R\$ 404,60	
20	Paralama	R\$ 19,98	R\$ 399,60	
20	Protetor tanque	R\$ 8,86	R\$ 177,20	
20	Rabeta	R\$ 29,37	R\$ 587,40	
20	Tampa lateral	R\$ 20,76	R\$ 415,20	
10	Bateria	R\$ 119,97	R\$ 1.199,70	
10	Carburador	R\$ 151,87	R\$ 1.518,70	
10	Cilindro motor	R\$ 163,08	R\$ 1.630,80	
10	Escapamento	R\$ 102,06	R\$ 1.020,60	
10	Kit relação	R\$ 51,87	R\$ 518,70	
20	Painel	R\$ 19,86	R\$ 397,20	
10	Roda esportiva	R\$ 152,13	R\$ 1.521,30	
10	Capacete	R\$ 72,80	R\$ 728,00	
10	Bota	R\$ 80,45	R\$ 804,50	
10	Pneu	R\$ 121,15	R\$ 1.211,50	
10	Calça	R\$ 98,96	R\$ 989,60	
10	Conjunto Chuva	R\$ 25,10	R\$ 251,00	
10	Jaqueta	R\$ 98,11	R\$ 981,10	
20	Luva	R\$ 29,08	R\$ 581,60	
7	Baú carga	R\$ 151,20	R\$ 1.058,40	
7	Bolsa e mochila	R\$ 50,88	R\$ 356,16	
7	Capas para moto	R\$ 50,54	R\$ 353,78	
Valor em estoque			R\$ 20.260,84	

5.1.4 Impostos

A Drak Moto Center enquadra-se na tributação do Simples Nacional, segundo a Lei Complementar nº 123/2006 (2006), o regime é mais simplificado, as alíquotas e tributos variam de acordo com o faturamento anual. O faturamento da empresa, está entre R\$:360.000,00 a R\$:700.000,00, assim tem uma alíquota equivalente a 9,50 % da receita bruta da organização.

5.1.5 Desp. Administrativa

Tabela 32 – Despesas Administrativas

Despesas Administrativas	
Descrição	Valor
Aluguel	R\$ 2.500,00
Água	R\$ 325,00
Energia	R\$ 647,50
Telefone	R\$ 64,90
Internet	R\$ 110,00
Contador	R\$ 300,00
Material para escritório	R\$ 200,00
Material de Limpeza	R\$ 200,00
Total	R\$ 4.347,40

5.1.6 Desp. Operacional

Tabela 33 – Despesas Pré-Operacionais

Despesas Pré-Operacionais		
Descrição	Valor (R\$)	
Registro da empresa na junta comercial	R\$ 172,00	
Registro da marca	R\$ 355,00	
Marketing	R\$ 500,00	
Registro na vigilância sanitária	R\$ 50,00	
Certificado do corpo de bombeiro	R\$ 120,00	
Pintura, Adaptações e Fachada	R\$ 1.820,00	
Alvará de funcionamento	R\$ 110,00	
Total(R\$)	R\$ 3.127,00	

5.1.7 Desp. Estimulação da produtividade

Tabela 34 – Despesa com a Estimulação da Produtividade

Descrição	Valor(R\$)
Treinamento	R\$ 2.800,00
Prêmios	R\$ 1.200,00
Confraternização	R\$ 1.300,00
Total(R\$)	R\$ 5.300,00

5.1.8 Comissões se caso tiver

Como estaremos em fase inicial e praticamente todas as atividades serão exercidas pelos sócios, a Drak Moto Center não irá trabalhar com comissão nessa fase.

5.1.9 Receitas

Tabela 35 – Produtos – Receita de Janeiro a Março de 2021

Descrição	Janeiro		Fevereiro		Março	
	Quant	Total	Quant	Total	Quant	Total
Aditivo combustível	20	R\$ 293,80	22	R\$ 323,18	28	R\$ 411,32
Aditivo Radiador	20	R\$ 305,20	18	R\$ 274,68	22	R\$ 335,72
Fluído Freio	20	R\$ 260,40	23	R\$ 299,46	30	R\$ 390,60
Óleo ATF	16	R\$ 724,32	19	R\$ 860,13	25	R\$ 1.131,75
Bico Frontal	8	R\$ 1.186,72	10	R\$ 1.483,40	14	R\$ 2.076,76
Carenagem Farol	12	R\$ 364,20	14	R\$ 424,90	15	R\$ 455,25
Paralama	12	R\$ 359,64	16	R\$ 479,52	18	R\$ 539,46
Protetor tanque	14	R\$ 186,06	15	R\$ 199,35	16	R\$ 212,64
Rabeta	14	R\$ 616,84	16	R\$ 704,96	19	R\$ 837,14
Tampa lateral	12	R\$ 373,68	14	R\$ 435,96	17	R\$ 529,38
Bateria	4	R\$ 719,84	6	R\$ 1.079,76	6	R\$ 1.079,76
Carburador	6	R\$ 1.366,86	7	R\$ 1.594,67	10	R\$ 2.278,10
Cilindro motor	8	R\$ 1.156,96	10	R\$ 1.446,20	12	R\$ 1.735,44
Escapamento	7	R\$ 1.071,63	8	R\$ 1.224,72	10	R\$ 1.530,90
Kit relação	10	R\$ 778,10	12	R\$ 933,72	12	R\$ 933,72
Painel	20	R\$ 595,80	20	R\$ 595,80	17	R\$ 506,43
Roda esportiva	7	R\$ 1.597,40	9	R\$ 2.053,80	11	R\$ 2.510,20
Capacete	10	R\$ 1.092,00	10	R\$ 1.092,00	14	R\$ 1.528,80
Bota	10	R\$ 1.206,80	14	R\$ 1.689,52	14	R\$ 1.689,52
Pneu	8	R\$ 1.453,84	10	R\$ 1.817,30	10	R\$ 1.817,30
Calça	6	R\$ 890,64	10	R\$ 1.484,40	10	R\$ 1.484,40
Conjunto Chuva	6	R\$ 225,90	14	R\$ 527,10	14	R\$ 527,10
Jaqueta	6	R\$ 883,02	8	R\$ 1.177,36	7	R\$ 1.030,19
Luva	20	R\$ 872,40	25	R\$ 1.090,50	25	R\$ 1.090,50
Baú carga	3	R\$ 680,40	5	R\$ 1.134,00	6	R\$ 1.360,80
Bolsa e mochila	3	R\$ 228,96	6	R\$ 457,92	7	R\$ 534,24
Capas para moto	5	R\$ 379,05	5	R\$ 379,05	5	R\$ 379,05
Total	287	R\$ 19.870,46	346	R\$ 25.263,36	394	R\$ 28.936,47

Tabela 36 – Produtos – Receita de Abril a Junho de 2021

Descrição	Abril		Maio		Junho	
	Quant	Total	Quant	Total	Quant	Total
Aditivo combustível	27	R\$ 396,63	30	R\$ 440,70	28	R\$ 411,32
Aditivo Radiador	25	R\$ 381,50	32	R\$ 488,32	27	R\$ 412,02
Fluído Freio	27	R\$ 351,54	35	R\$ 455,70	28	R\$ 364,56
Óleo ATF	28	R\$ 1.267,56	36	R\$ 1.629,72	30	R\$ 1.358,10
Bico Frontal	12	R\$ 1.780,08	10	R\$ 1.483,40	12	R\$ 1.780,08
Carenagem Farol	15	R\$ 455,25	12	R\$ 364,20	17	R\$ 515,95
Paralama	16	R\$ 479,52	14	R\$ 419,58	17	R\$ 509,49
Protetor tanque	19	R\$ 252,51	16	R\$ 212,64	16	R\$ 212,64
Rabeta	22	R\$ 969,32	16	R\$ 704,96	16	R\$ 704,96
Tampa lateral	17	R\$ 529,38	15	R\$ 467,10	15	R\$ 467,10
Bateria	8	R\$ 1.439,68	8	R\$ 1.439,68	8	R\$ 1.439,68
Carburador	12	R\$ 2.733,72	10	R\$ 2.278,10	10	R\$ 2.278,10
Cilindro motor	17	R\$ 2.458,54	20	R\$ 2.892,40	16	R\$ 2.313,92
Escapamento	14	R\$ 2.143,26	14	R\$ 2.143,26	14	R\$ 2.143,26
Kit relação	20	R\$ 1.556,20	20	R\$ 1.556,20	20	R\$ 1.556,20
Painel	20	R\$ 595,80	20	R\$ 595,80	20	R\$ 595,80
Roda esportiva	12	R\$ 2.738,40	12	R\$ 2.738,40	12	R\$ 2.738,40
Capacete	19	R\$ 2.074,80	19	R\$ 2.074,80	19	R\$ 2.074,80
Bota	14	R\$ 1.689,52	14	R\$ 1.689,52	14	R\$ 1.689,52
Pneu	15	R\$ 2.725,95	11	R\$ 1.999,03	11	R\$ 1.999,03
Calça	8	R\$ 1.187,52	8	R\$ 1.187,52	8	R\$ 1.187,52
Conjunto Chuva	3	R\$ 112,95	0	R\$ -	0	R\$ -
Jaqueta	12	R\$ 1.766,04	12	R\$ 1.766,04	12	R\$ 1.766,04
Luva	30	R\$ 1.308,60	29	R\$ 1.264,98	20	R\$ 872,40
Baú carga	2	R\$ 453,60	4	R\$ 907,20	5	R\$ 1.134,00
Bolsa e mochila	4	R\$ 305,28	4	R\$ 305,28	4	R\$ 305,28
Capas para moto	2	R\$ 151,62	3	R\$ 227,43	4	R\$ 303,24
Total	420	R\$ 32.304,77	424	R\$ 31.731,96	403	R\$ 31.133,41

Tabela 37 – Produtos – Receita de Julho a Setembro de 2021

Descrição	Julho		Agosto		Setembro	
	Quant	Total	Quant	Total	Quant	Total
Aditivo combustível	34	R\$ 499,46	40	R\$ 587,60	37	R\$ 543,53
Aditivo Radiador	33	R\$ 503,58	40	R\$ 610,40	42	R\$ 640,92
Fluído Freio	38	R\$ 494,76	42	R\$ 546,84	36	R\$ 468,72
Óleo ATF	38	R\$ 1.720,26	38	R\$ 1.720,26	30	R\$ 1.358,10
Bico Frontal	15	R\$ 2.225,10	10	R\$ 1.483,40	12	R\$ 1.780,08
Carenagem Farol	14	R\$ 424,90	18	R\$ 546,30	18	R\$ 546,30
Paralama	14	R\$ 419,58	16	R\$ 479,52	16	R\$ 479,52
Protetor tanque	20	R\$ 265,80	18	R\$ 239,22	18	R\$ 239,22
Rabeta	10	R\$ 440,60	12	R\$ 528,72	12	R\$ 528,72
Tampa lateral	10	R\$ 311,40	12	R\$ 373,68	14	R\$ 435,96
Bateria	8	R\$ 1.439,68	6	R\$ 1.079,76	6	R\$ 1.079,76
Carburador	9	R\$ 2.050,29	11	R\$ 2.505,91	14	R\$ 3.189,34
Cilindro motor	10	R\$ 1.446,20	14	R\$ 2.024,68	14	R\$ 2.024,68
Escapamento	14	R\$ 2.143,26	11	R\$ 1.683,99	14	R\$ 2.143,26
Kit relação	22	R\$ 1.711,82	24	R\$ 1.867,44	20	R\$ 1.556,20
Painel	15	R\$ 446,85	14	R\$ 417,06	14	R\$ 417,06
Roda esportiva	12	R\$ 2.738,40	9	R\$ 2.053,80	12	R\$ 2.738,40
Capacete	23	R\$ 2.511,60	20	R\$ 2.184,00	20	R\$ 2.184,00
Bota	10	R\$ 1.206,80	9	R\$ 1.086,12	8	R\$ 965,44
Pneu	14	R\$ 2.544,22	12	R\$ 2.180,76	14	R\$ 2.544,22
Calça	8	R\$ 1.187,52	5	R\$ 742,20	5	R\$ 742,20
Conjunto Chuva	0	R\$ -	0	R\$ -	2	R\$ 75,30
Jaqueta	8	R\$ 1.177,36	8	R\$ 1.177,36	8	R\$ 1.177,36
Luva	25	R\$ 1.090,50	30	R\$ 1.308,60	30	R\$ 1.308,60
Baú carga	3	R\$ 680,40	5	R\$ 1.134,00	5	R\$ 1.134,00
Bolsa e mochila	5	R\$ 381,60	7	R\$ 534,24	6	R\$ 457,92
Capas para moto	6	R\$ 454,86	4	R\$ 303,24	6	R\$ 454,86
Total	418	R\$ 30.516,80	435	R\$ 29.399,10	433	R\$ 31.213,67

Tabela 38 – Produtos – Receita de Outubro a Dezembro de 2021

Descrição	Outubro		Novembro		Dezembro	
	Quant	Total	Quant	Total	Quant	Total
Aditivo combustível	44	R\$ 646,36	42	R\$ 616,98	37	R\$ 543,53
Aditivo Radiador	40	R\$ 610,40	40	R\$ 610,40	29	R\$ 442,54
Fluído Freio	45	R\$ 585,90	43	R\$ 559,86	43	R\$ 559,86
Óleo ATF	30	R\$ 1.358,10	30	R\$ 1.358,10	26	R\$ 1.177,02
Bico Frontal	10	R\$ 1.483,40	10	R\$ 1.483,40	20	R\$ 2.966,80
Carenagem Farol	14	R\$ 424,90	14	R\$ 424,90	17	R\$ 515,95
Paralama	17	R\$ 509,49	17	R\$ 509,49	20	R\$ 599,40
Protetor tanque	16	R\$ 212,64	14	R\$ 186,06	20	R\$ 265,80
Rabeta	12	R\$ 528,72	12	R\$ 528,72	24	R\$ 1.057,44
Tampa lateral	13	R\$ 404,82	13	R\$ 404,82	13	R\$ 404,82
Bateria	7	R\$ 1.259,72	8	R\$ 1.439,68	8	R\$ 1.439,68
Carburador	12	R\$ 2.733,72	12	R\$ 2.733,72	12	R\$ 2.733,72
Cilindro motor	12	R\$ 1.735,44	12	R\$ 1.735,44	12	R\$ 1.735,44
Escapamento	14	R\$ 2.143,26	14	R\$ 2.143,26	14	R\$ 2.143,26
Kit relação	22	R\$ 1.711,82	22	R\$ 1.711,82	19	R\$ 1.478,39
Painel	14	R\$ 417,06	14	R\$ 417,06	12	R\$ 357,48
Roda esportiva	10	R\$ 2.282,00	10	R\$ 2.282,00	10	R\$ 2.282,00
Capacete	20	R\$ 2.184,00	20	R\$ 2.184,00	20	R\$ 2.184,00
Bota	8	R\$ 965,44	8	R\$ 965,44	8	R\$ 965,44
Pneu	14	R\$ 2.544,22	14	R\$ 2.544,22	14	R\$ 2.544,22
Calça	5	R\$ 742,20	5	R\$ 742,20	5	R\$ 742,20
Conjunto Chuva	10	R\$ 376,50	10	R\$ 376,50	10	R\$ 376,50
Jaqueta	10	R\$ 1.471,70	10	R\$ 1.471,70	10	R\$ 1.471,70
Luva	30	R\$ 1.308,60	30	R\$ 1.308,60	29	R\$ 1.264,98
Baú carga	6	R\$ 1.360,80	6	R\$ 1.360,80	4	R\$ 907,20
Bolsa e mochila	7	R\$ 534,24	7	R\$ 534,24	6	R\$ 457,92
Capas para moto	4	R\$ 303,24	8	R\$ 606,48	7	R\$ 530,67
Total	446	R\$ 30.838,69	445	R\$ 31.239,89	449	R\$ 32.147,96

Tabela 39 – Serviços – Receita de Janeiro e Fevereiro de 2021

Descrição	Janeiro		Fevereiro	
	Quant	Total	Quant	Total
Parte elétrica	16	R\$ 1.440,00	20	R\$ 1.800,00
Serviços de motor	7	R\$ 1.540,00	8	R\$ 1.760,00
Revisão	26	R\$ 2.860,00	25	R\$ 2.750,00
Troca de óleo	30	R\$ 690,00	39	R\$ 897,00
Colocação de acessórios	20	R\$ 400,00	18	R\$ 360,00
Serviços de suspensão e freios	16	R\$ 720,00	20	R\$ 900,00
Serviços de pintura e personalização	10	R\$ 1.500,00	12	R\$ 1.800,00
Alinhamento de chassis	3	R\$ 2.700,00	4	R\$ 3.600,00
Alinhamento e balanceamento de rodas	15	R\$ 525,00	16	R\$ 560,00
Restauração de motos	9	R\$ 3.150,00	10	R\$ 3.500,00
Revisão geral	18	R\$ 2.880,00	20	R\$ 3.200,00
Revisão detalhada	12	R\$ 2.640,00	10	R\$ 2.200,00
Acessórios para auto socorro	15	R\$ 750,00	30	R\$ 1.500,00
Total	244	R\$ 21.795,00	246	R\$ 24.827,00

Tabela 40 – Serviços – Receita de Março e Abril de 2021

Descrição	Março		Abril	
	Quant	Total	Quant	Total
Parte elétrica	22	R\$ 1.980,00	25	R\$ 2.250,00
Serviços de motor	10	R\$ 2.200,00	8	R\$ 1.760,00
Revisão	28	R\$ 3.080,00	27	R\$ 2.970,00
Troca de óleo	37	R\$ 851,00	35	R\$ 805,00
Colocação de acessórios	20	R\$ 400,00	22	R\$ 440,00
Serviços de suspensão e freios	25	R\$ 1.125,00	25	R\$ 1.125,00
Serviços de pintura e personalização	12	R\$ 1.800,00	15	R\$ 2.250,00
Alinhamento de chassis	5	R\$ 4.500,00	4	R\$ 3.600,00
Alinhamento e balanceamento de rodas	20	R\$ 700,00	18	R\$ 630,00
Restauração de motos	12	R\$ 4.200,00	9	R\$ 3.150,00
Revisão geral	24	R\$ 3.840,00	24	R\$ 3.840,00
Revisão detalhada	10	R\$ 2.200,00	10	R\$ 2.200,00
Acessórios para auto socorro	45	R\$ 2.250,00	50	R\$ 2.500,00
Total	270	R\$ 29.126,00	272	R\$ 27.520,00

Tabela 41 – Serviços – Receita de Maio e Junho de 2021

Descrição	Maio		Junho	
	Quant	Total	Quant	Total
Parte elétrica	20	R\$ 1.800,00	17	R\$ 1.530,00
Serviços de motor	7	R\$ 1.540,00	7	R\$ 1.540,00
Revisão	22	R\$ 2.420,00	29	R\$ 3.190,00
Troca de óleo	35	R\$ 805,00	40	R\$ 920,00
Colocação de acessórios	22	R\$ 440,00	19	R\$ 380,00
Serviços de suspensão e freios	27	R\$ 1.215,00	26	R\$ 1.170,00
Serviços de pintura e personalização	10	R\$ 1.500,00	11	R\$ 1.650,00
Alinhamento de chassis	5	R\$ 4.500,00	4	R\$ 3.600,00
Alinhamento e balanceamento de rodas	20	R\$ 700,00	20	R\$ 700,00
Restauração de motos	9	R\$ 3.150,00	9	R\$ 3.150,00
Revisão geral	26	R\$ 4.160,00	26	R\$ 4.160,00
Revisão detalhada	12	R\$ 2.640,00	14	R\$ 3.080,00
Acessórios para auto socorro	50	R\$ 2.500,00	50	R\$ 2.500,00
Total	265	R\$ 27.370,00	272	R\$ 27.570,00

Tabela 42 – Serviços – Receita de Julho e Agosto de 2021

Descrição	Julho		Agosto	
	Quant	Total	Quant	Total
Parte elétrica	22	R\$ 1.980,00	19	R\$ 1.710,00
Serviços de motor	6	R\$ 1.320,00	7	R\$ 1.540,00
Revisão	28	R\$ 3.080,00	26	R\$ 2.860,00
Troca de óleo	37	R\$ 851,00	42	R\$ 966,00
Colocação de acessórios	18	R\$ 360,00	17	R\$ 340,00
Serviços de suspensão e freios	26	R\$ 1.170,00	20	R\$ 900,00
Serviços de pintura e personalização	11	R\$ 1.650,00	17	R\$ 2.550,00
Alinhamento de chassis	5	R\$ 4.500,00	4	R\$ 3.600,00
Alinhamento e balanceamento de rodas	20	R\$ 700,00	20	R\$ 700,00
Restauração de motos	9	R\$ 3.150,00	7	R\$ 2.450,00
Revisão geral	25	R\$ 4.000,00	25	R\$ 4.000,00
Revisão detalhada	14	R\$ 3.080,00	18	R\$ 3.960,00
Acessórios para auto socorro	55	R\$ 2.750,00	57	R\$ 2.850,00
Total	276	R\$ 28.591,00	279	R\$ 28.426,00

Tabela 43 – Serviços – Receita de Setembro e Outubro de 2021

Descrição	Setembro		Outubro	
	Quant	Total	Quant	Total
Parte elétrica	22	R\$ 1.980,00	17	R\$ 1.530,00
Serviços de motor	10	R\$ 2.200,00	10	R\$ 2.200,00
Revisão	30	R\$ 3.300,00	28	R\$ 3.080,00
Troca de óleo	40	R\$ 920,00	43	R\$ 989,00
Colocação de acessórios	12	R\$ 240,00	12	R\$ 240,00
Serviços de suspensão e freios	17	R\$ 765,00	17	R\$ 765,00
Serviços de pintura e personalização	13	R\$ 1.950,00	20	R\$ 3.000,00
Alinhamento de chassis	5	R\$ 4.500,00	5	R\$ 4.500,00
Alinhamento e balanceamento de rodas	17	R\$ 595,00	15	R\$ 525,00
Restauração de motos	6	R\$ 2.100,00	6	R\$ 2.100,00
Revisão geral	20	R\$ 3.200,00	22	R\$ 3.520,00
Revisão detalhada	18	R\$ 3.960,00	17	R\$ 3.740,00
Acessórios para auto socorro	57	R\$ 2.850,00	59	R\$ 2.950,00
Total	267	R\$ 28.560,00	271	R\$ 29.139,00

Tabela 44 – Serviços – Receita de Novembro e Dezembro de 2021

Descrição	Novembro		Dezembro	
	Quant	Total	Quant	Total
Parte elétrica	27	R\$ 2.430,00	26	R\$ 2.340,00
Serviços de motor	9	R\$ 1.980,00	11	R\$ 2.420,00
Revisão	28	R\$ 3.080,00	26	R\$ 2.860,00
Troca de óleo	43	R\$ 989,00	41	R\$ 943,00
Colocação de acessórios	23	R\$ 460,00	25	R\$ 500,00
Serviços de suspensão e freios	20	R\$ 900,00	24	R\$ 1.080,00
Serviços de pintura e personalização	18	R\$ 2.700,00	18	R\$ 2.700,00
Alinhamento de chassis	6	R\$ 5.400,00	6	R\$ 5.400,00
Alinhamento e balanceamento de rodas	17	R\$ 595,00	17	R\$ 595,00
Restauração de motos	6	R\$ 2.100,00	7	R\$ 2.450,00
Revisão geral	24	R\$ 3.840,00	24	R\$ 3.840,00
Revisão detalhada	14	R\$ 3.080,00	14	R\$ 3.080,00
Acessórios para auto socorro	60	R\$ 3.000,00	60	R\$ 3.000,00
Total	295	R\$ 30.554,00	299	R\$ 31.208,00

5.1.10 Demonstrativo dos valores vendidos

Tabela 45 – Demonstrativo dos valores vendidos

Faturamento							
Mês	Produto	Serviço	Total	Dinheiro	Cartão		
Janeiro	R\$ 19.870,46	R\$ 21.795,00	R\$ 41.665,46	R\$ 32.763,00	R\$ 8.902,46		
Fevereiro	R\$ 25.263,36	R\$ 24.827,00	R\$ 50.090,36	R\$ 42.800,00	R\$ 7.290,36		
Março	R\$ 28.936,47	R\$ 29.126,00	R\$ 58.062,47	R\$ 49.987,00	R\$ 8.075,47		
Abril	R\$ 32.304,77	R\$ 27.520,00	R\$ 59.824,77	R\$ 47.764,00	R\$ 12.060,77		
Maio	R\$ 31.731,96	R\$ 27.370,00	R\$ 59.101,96	R\$ 50.432,00	R\$ 8.669,96		
Junho	R\$ 31.133,41	R\$ 27.570,00	R\$ 58.703,41	R\$ 47.325,00	R\$ 11.378,41		
Julho	R\$ 30.516,80	R\$ 28.591,00	R\$ 59.107,80	R\$ 48.542,00	R\$ 10.565,80		
Agosto	R\$ 29.399,10	R\$ 28.426,00	R\$ 57.825,10	R\$ 45.872,00	R\$ 11.953,10		
Setembro	R\$ 31.213,67	R\$ 28.560,00	R\$ 59.773,67	R\$ 49.542,00	R\$ 10.231,67		
Outubro	R\$ 30.838,69	R\$ 29.139,00	R\$ 59.977,69	R\$ 48.542,00	R\$ 11.435,69		
Novembro	R\$ 31.239,89	R\$ 30.554,00	R\$ 61.793,89	R\$ 50.542,00	R\$ 11.251,89		
Dezembro	R\$ 32.147,96	R\$ 31.208,00	R\$ 63.355,96	R\$ 51.987,00	R\$ 11.368,96		
Total	R\$ 354.596,54	R\$ 334.686,00	R\$ 689.282,54	R\$ 566.098,00	R\$ 123.184,54		

Tabela 46 – Descrições das receitas com cartões

	Débito	Crédito	Total
Janeiro	R\$ 4.045,00	R\$ 4.857,46	R\$ 8.902,46
Fevereiro	R\$ 3.452,00	R\$ 3.838,36	R\$ 7.290,36
Março	R\$ 3.764,00	R\$ 4.311,47	R\$ 8.075,47
Abril	R\$ 7.343,00	R\$ 4.717,77	R\$ 12.060,77
Maio	R\$ 3.864,00	R\$ 4.805,96	R\$ 8.669,96
Junho	R\$ 5.934,00	R\$ 5.444,41	R\$ 11.378,41
Julho	R\$ 4.532,00	R\$ 6.033,80	R\$ 10.565,80
Agosto	R\$ 6.432,00	R\$ 5.521,10	R\$ 11.953,10
Setembro	R\$ 3.623,00	R\$ 6.608,67	R\$ 10.231,67
Outubro	R\$ 7.343,00	R\$ 4.092,69	R\$ 11.435,69
Novembro	R\$ 5.763,00	R\$ 5.488,89	R\$ 11.251,89
Dezembro	R\$ 6.432,00	R\$ 4.936,96	R\$ 11.368,96

5.1.11 Demonstração do investimento inicial

Tabela 47 – Mobiliário para a área administrativa

Mobiliário para a área administrativa					
Recursos	Quantidade		Valor Unitário(R\$)		Total(R\$)
Microcomputador completo	1		R\$ 1.999,00		R\$ 1.999,00
Impressora	1		R\$ 865,00		R\$ 865,00
Telefone	1		R\$ 99,99		R\$ 99,99
Mesa	2		R\$ 263,41		R\$ 526,82
Cadeira	5		R\$ 165,51		R\$ 827,55
Armários para o escritório	2		R\$ 359,00		R\$ 718,00
Total(R\$)				R\$	5.036,36

Tabela 48 – Mobiliário para a loja

Mobiliário para a loja					
Recursos	Quantidade		Valor Unitário(R\$)		Total(R\$)
Balcão grande c/expositor	1		R\$ 999,00		R\$ 999,00
Prateleiras	10		R\$ 92,45		R\$ 924,50
Manequim	4		R\$ 263,12		R\$ 1.052,48
Microcomputador completo	2		R\$ 1.999,00		R\$ 3.998,00
Impressora	1		R\$ 865,00		R\$ 865,00
Cadeira	2		R\$ 56,90		R\$ 113,80
Telefone	1		R\$ 99,00		R\$ 99,00
Total(R\$)				R\$	8.051,78

Tabela 49 – Mobiliário para a copa

Mobiliário para a copa					
Recursos	Quantidade		Valor Unitário(R\$)		Total(R\$)
Cadeira	6		R\$ 45,76		R\$ 274,56
TV	1		R\$ 1.259,10		R\$ 1.259,10
Expositor de capacete	1		R\$ 899,00		R\$ 899,00
Purificador de Água (bebedouro)	1		R\$ 576,00		R\$ 576,00
Total(R\$)				R\$	3.008,66

Tabela 50 – Recursos Necessários

Recursos	Quantidade	Valor Unitário(R\$)	Total(R\$)
Alicate Bomba D'Água	2	R\$ 39,99	R\$ 79,98
Alicate de Bico	2	R\$ 43,00	R\$ 86,00
Alicate de Bico Curvo	2	R\$ 23,10	R\$ 46,20
Alicate de Corte	2	R\$ 19,99	R\$ 39,98
Alicate de Pressão	2	R\$ 44,10	R\$ 88,20
Alicate Trava Externo, reto	2	R\$ 43,00	R\$ 86,00
Alicate Trava Interno, reto	2	R\$ 40,95	R\$ 81,90
Alicate Universal	2	R\$ 47,00	R\$ 94,00
Alinhador de Rodas	1	R\$ 145,00	R\$ 145,00
Arco de Serra	1	R\$ 36,00	R\$ 36,00
Armário de Aço	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Bancada de Serviço	1	R\$ 1.598,00	R\$ 1.598,00
Bandeja plástica para lavar peças e coletar óleo	2	R\$ 120,00	R\$ 240,00
Calibrador de Pneu	2	R\$ 80,00	R\$ 160,00
Carregador de Baterias	1	R\$ 80,00	R\$ 80,00
Chave de Fenda Grande	2	R\$ 19,99	R\$ 39,98
Chave de Fenda Média	2	R\$ 13,99	R\$ 27,98
Chave de Fenda Toco	2	R\$ 6,90	R\$ 13,80
Chave de Impacto com Adaptador	2	R\$ 350,00	R\$ 700,00
Chave de Vela	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Chave Philips Grande	2	R\$ 14,00	R\$ 28,00
Chave Philips Pequena	2	R\$ 8,92	R\$ 17,84
Chave Philips Toco	2	R\$ 8,08	R\$ 16,16
Chave T Fenda	2	R\$ 14,70	R\$ 29,40
Chave T Philips	2	R\$ 14,70	R\$ 29,40
Compressor de Ar	1	R\$ 4.029,00	R\$ 4.029,00
Escorredor de óleo	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Espátulas para remoção do Pneu	2	R\$ 70,00	R\$ 140,00
Ferro para Solda – Estanho	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Funil	2	R\$ 46,00	R\$ 92,00
Furadeira	1	R\$ 1.109,00	R\$ 1.109,00
Jogo de Chaves Combinadas estrela/fixa de 6 a 32 mm 1	2	R\$ 436,00	R\$ 872,00
Jogo de bico de Impacto – Fenda	1	R\$ 230,00	R\$ 230,00
Jogo de Bico de Impacto – Philips	1	R\$ 230,00	R\$ 230,00
Jogo de Chave Allen de 3mm a 10mm	2	R\$ 70,00	R\$ 140,00
Jogo de Chave 'L' de 8,9,10,11,12,13,14,17,19 (mm)	2	R\$ 370,00	R\$ 740,00
Jogo de Limas	1	R\$ 48,00	R\$ 48,00
Kit de Brocas para Aço	1	R\$ 118,00	R\$ 118,00
Martelo de Borracha	1	R\$ 29,90	R\$ 29,90
Martelo Plástico	2	R\$ 19,00	R\$ 38,00
Martelo tipo Bola 400g	2	R\$ 37,90	R\$ 75,80
Morsa Número 5	1	R\$ 190,34	R\$ 190,34
Multímetro	1	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Painel para fixação das Ferramentas	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
Rampa eleva motos	2	R\$ 2.800,00	R\$ 5.600,00
Torquímetro	2	R\$ 44,00	R\$ 88,00
Total(R\$)			R\$ 22.653,86

Tabela 51 – Software

Descrição	Valor (R\$)
Site	R\$ 1.200,00
Drak Moto Center Fidelidade	R\$ 1.000,00
Software Comercial	R\$ 2.000,00
Total(R\$)	R\$ 4.200,00

Tabela 52 – Total dos Investimentos

Investimentos	
Investimentos	Valores
Mobiliário	R\$ 16.096,80
Aplicativos	R\$ 4.200,00
Recursos Necessários	R\$ 22.653,86
Total dos investimentos	R\$ 42.950,66

5.1.12 Demonstrativo de Resultado mês a mês e para o próximo ano

A Drak Moto Center trabalhará com antecipações das receitas com cartão de crédito. Foi aplicado uma taxa equivalente a 2% para cartão de débito e 5% para cartão de crédito.

Tabela 53 - Demonstrativo de Resultado de Janeiro a Março de 2021

	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL
RECEITA OPERACIONAL BRUTA				
Venda Mensal	R\$ 19.870,46	R\$ 25.263,36	R\$ 28.936,47	R\$ 32.304,77
Prestação De Serviços Mensal	R\$ 21.795,00	R\$ 24.827,00	R\$ 29.126,00	R\$ 27.520,00
(-) REDUÇÃO DA RECEITA BRUTA				
Imposto Sobre Venda	R\$ 993,52	R\$ 1.263,17	R\$ 1.446,82	R\$ 1.615,24
Imposto Sobre Serviços	R\$ 1.307,70	R\$ 1.489,62	R\$ 1.747,56	R\$ 1.651,20
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	R\$ 39.364,24	R\$ 47.337,57	R\$ 54.868,09	R\$ 56.558,33
(-) CUSTO DE VENDAS E SERVIÇOS				
Custo Dos Produtos	R\$ 13.779,89	R\$ 17.508,42	R\$ 20.090,42	R\$ 22.669,20
Custo Dos Seviços	R\$ 6.671,00	R\$ 7.334,00	R\$ 8.429,00	R\$ 7.790,00
Cartão De Débito	R\$ 80,90	R\$ 69,04	R\$ 75,28	R\$ 146,86
Cartão de Crédito	R\$ 242,87	R\$ 191,92	R\$ 215,57	R\$ 235,89
Resultado Operacional Bruto	R\$ 18.589,57	R\$ 22.234,19	R\$ 26.057,81	R\$ 25.716,38
(-) DESPESAS	R\$ 13.229,50	R\$ 13.559,80	R\$ 13.400,00	R\$ 13.384,50
Resultado Líquido Do Exercício				
Acumulado	R\$ 5.360,07	R\$ 8.674,39	R\$ 12.657,81	R\$ 12.331,88

Tabela 54 - Demonstrativo de Resultado de Maio a Agosto de 2021

	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO
RECEITA OPERACIONAL BRUTA				
Venda Mensal	R\$ 31.731,96	R\$ 31.133,41	R\$ 30.516,80	R\$ 29.399,10
Prestação De Serviços Mensal	R\$ 27.370,00	R\$ 27.570,00	R\$ 28.591,00	R\$ 28.426,00
(-) REDUÇÃO DA RECEITA BRUTA				
Imposto Sobre Venda	R\$ 1.586,60	R\$ 1.556,67	R\$ 1.525,84	R\$ 1.469,96
Imposto Sobre Serviço	R\$ 1.642,20	R\$ 1.654,20	R\$ 1.715,46	R\$ 1.705,56
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	R\$ 55.873,16	R\$ 55.492,54	R\$ 55.866,50	R\$ 54.649,59
(-) CUSTO DE VENDAS E SERVIÇOS				
Custo Dos Produtos	R\$ 22.487,35	R\$ 21.821,65	R\$ 21.010,57	R\$ 20.532,07
Custo Dos Seviços	R\$ 7.716,00	R\$ 7.953,00	R\$ 8.073,00	R\$ 7.937,00
Cartão De Débito	R\$ 77,28	R\$ 118,68	R\$ 90,64	R\$ 128,64
Cartão de Crédito	R\$ 240,30	R\$ 272,22	R\$ 301,69	R\$ 276,06
Resultado Operacional Bruto	R\$ 25.352,23	R\$ 25.326,99	R\$ 26.390,60	R\$ 25.775,82
(-) DESPESAS	R\$ 13.289,00	R\$ 13.762,00	R\$ 13.500,50	R\$ 13.420,90
Resultado Líquido Do Exercício				
Acumulado	R\$ 12.063,23	R\$ 11.564,99	R\$ 12.890,10	R\$ 12.354,92

Tabela 55 - Demonstrativo de Resultado de Setembro a Dezembro de 2021

	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
RECEITA OPERACIONAL BRUTA				
Venda Mensal	R\$ 31.213,67	R\$ 30.838,69	R\$ 31.239,89	R\$ 32.147,96
Prestação De Serviços Mensal	R\$ 28.560,00	R\$ 29.139,00	R\$ 30.554,00	R\$ 31.208,00
(-) REDUÇÃO DA RECEITA BRUTA				
Imposto Sobre Venda	R\$ 1.560,68	R\$ 1.541,93	R\$ 1.561,99	R\$ 1.607,40
Imposto Sobre Serviços	R\$ 1.713,60	R\$ 1.748,34	R\$ 1.833,24	R\$ 1.872,48
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	R\$ 56.499,39	R\$ 56.687,42	R\$ 58.398,66	R\$ 59.876,08
(-) CUSTO DE VENDAS E SERVIÇOS				
Custo Dos Produtos	R\$ 21.741,77	R\$ 21.358,45	R\$ 21.625,92	R\$ 22.231,28
Custo Dos Seviços	R\$ 7.790,00	R\$ 7.963,00	R\$ 8.228,00	R\$ 8.440,00
Cartão De Débito	R\$ 72,46	R\$ 146,86	R\$ 115,26	R\$ 274,44
Cartão de Crédito	R\$ 330,43	R\$ 204,63	R\$ 128,64	R\$ 246,85
Resultado Operacional Bruto	R\$ 26.564,72	R\$ 27.014,47	R\$ 28.300,84	R\$ 28.683,51
(-) DESPESAS	R\$ 13.429,50	R\$ 13.540,50	R\$ 13.330,50	R\$ 13.568,50
Resultado Líquido Do Exercício				
Acumulado	R\$ 13.135,22	R\$ 13.473,97	R\$ 14.970,34	R\$ 15.115,01

5.1.13 Fluxo de caixa mês a mês 01 a 12 meses

Tabela 56 – Fluxo de Caixa

EMPRESA	Drak Moto Center LTDA												Consolidado
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	SET	OUT	NOV	DEZ		
	Valores	Valores	Valores	Valores	Valores	Valores	Valores	Valores	Valores	Valores	Valores	Valores	Valores
2021													
Saldo Inicial do Caixa	R\$ 5.000,00	R\$ 10.380,08	R\$ 19.034,47	R\$ 23.692,29	R\$ 28.024,17	R\$ 32.087,40	R\$ 35.652,39	R\$ 40.542,49	R\$ 44.897,40	R\$ 50.032,63	R\$ 55.506,61	R\$ 62.476,95	R\$ 5.000,00
Receita de Vendas e Serviços à vista	R\$ 32.763,00	R\$ 42.800,00	R\$ 49.987,00	R\$ 47.764,00	R\$ 50.432,00	R\$ 47.325,00	R\$ 49.542,00	R\$ 45.872,00	R\$ 49.542,00	R\$ 48.542,00	R\$ 50.542,00	R\$ 51.987,00	R\$ 566.080,00
Receita com Cartão de Débito	R\$ 4.045,00	R\$ 3.452,00	R\$ 3.764,00	R\$ 7.343,00	R\$ 3.864,00	R\$ 5.934,00	R\$ 4.532,00	R\$ 6.432,00	R\$ 3.623,00	R\$ 7.343,00	R\$ 5.763,00	R\$ 6.432,00	R\$ 62.527,00
Receita com Cartão de Crédito	R\$ 4.857,40	R\$ 3.636,36	R\$ 4.311,47	R\$ 4.717,77	R\$ 4.805,96	R\$ 5.444,41	R\$ 6.035,80	R\$ 5.521,10	R\$ 6.608,67	R\$ 4.062,69	R\$ 5.488,88	R\$ 4.836,96	R\$ 60.667,54
Total de Entradas	R\$ 41.885,48	R\$ 50.090,38	R\$ 58.082,47	R\$ 59.824,77	R\$ 59.101,98	R\$ 58.703,41	R\$ 59.107,09	R\$ 57.825,10	R\$ 58.773,87	R\$ 58.977,88	R\$ 61.793,88	R\$ 63.358,36	R\$ 889.282,54
Transferência para Banco e Mov.													
Despesa com Cartão de Débito	R\$ 80,90	R\$ 69,04	R\$ 75,28	R\$ 148,86	R\$ 77,28	R\$ 118,68	R\$ 90,64	R\$ 128,64	R\$ 72,46	R\$ 148,86	R\$ 118,26	R\$ 274,44	R\$ 1.386,34
Despesa com Cartão de Crédito	R\$ 242,87	R\$ 101,02	R\$ 215,57	R\$ 235,89	R\$ 240,30	R\$ 272,22	R\$ 301,69	R\$ 278,06	R\$ 330,43	R\$ 204,63	R\$ 128,84	R\$ 246,85	R\$ 2.887,07
Contas a pagar (30 dias)	R\$ 4.593,30	R\$ 5.836,14	R\$ 6.696,81	R\$ 7.556,40	R\$ 7.495,78	R\$ 7.273,88	R\$ 7.003,52	R\$ 6.844,07	R\$ 7.247,26	R\$ 7.119,48	R\$ 7.208,64	R\$ 7.410,43	R\$ 82.285,66
Contas a pagar (60 dias)	R\$ 4.593,30	R\$ 5.836,14	R\$ 6.696,81	R\$ 7.556,40	R\$ 7.495,78	R\$ 7.273,88	R\$ 7.003,52	R\$ 6.844,07	R\$ 7.247,26	R\$ 7.119,48	R\$ 7.208,64	R\$ 7.410,43	R\$ 82.285,66
Contas a pagar (90 dias)	R\$ 4.593,30	R\$ 5.836,14	R\$ 6.696,81	R\$ 7.556,40	R\$ 7.495,78	R\$ 7.273,88	R\$ 7.003,52	R\$ 6.844,07	R\$ 7.247,26	R\$ 7.119,48	R\$ 7.208,64	R\$ 7.410,43	R\$ 82.285,66
Custo com serviços	R\$ 6.671,00	R\$ 7.034,00	R\$ 8.429,00	R\$ 7.790,00	R\$ 7.716,00	R\$ 7.863,00	R\$ 8.073,00	R\$ 7.937,00	R\$ 7.790,00	R\$ 7.963,00	R\$ 8.228,00	R\$ 8.440,00	R\$ 94.324,00
Impostos a/ vendas e Serviços	R\$ 2.301,22	R\$ 2.752,79	R\$ 3.184,38	R\$ 3.266,44	R\$ 3.228,80	R\$ 3.210,87	R\$ 3.241,30	R\$ 3.175,52	R\$ 3.234,28	R\$ 3.290,27	R\$ 3.395,23	R\$ 3.479,88	R\$ 37.310,08
Despesas Financeiras	R\$ 13.228,30	R\$ 13.556,80	R\$ 13.400,00	R\$ 13.384,50	R\$ 13.268,00	R\$ 13.762,00	R\$ 13.500,50	R\$ 13.426,90	R\$ 13.429,50	R\$ 13.540,50	R\$ 13.330,50	R\$ 13.568,50	R\$ 161.415,20
Total de Saídas	R\$ 38.306,38	R\$ 41.415,97	R\$ 53.404,65	R\$ 55.492,39	R\$ 55.038,73	R\$ 56.138,42	R\$ 54.217,70	R\$ 53.470,19	R\$ 54.638,44	R\$ 54.503,71	R\$ 54.823,55	R\$ 56.240,95	R\$ 824.690,59
Saldo Operacional (Entradas - Saídas)	R\$ 5.380,00	R\$ 8.874,39	R\$ 4.867,82	R\$ 4.331,88	R\$ 4.083,23	R\$ 3.684,99	R\$ 4.390,10	R\$ 4.354,81	R\$ 5.135,23	R\$ 5.473,88	R\$ 6.970,34	R\$ 7.115,01	R\$ 64.591,96
Saldo Acumulado (Saldo Operacional + Saldo inicial)	R\$ 10.380,08	R\$ 19.034,47	R\$ 23.692,29	R\$ 28.024,17	R\$ 32.087,40	R\$ 35.652,39	R\$ 40.542,49	R\$ 44.897,40	R\$ 50.032,63	R\$ 55.506,61	R\$ 62.476,95	R\$ 69.891,96	R\$ 69.891,96

5.1.14 Balanço patrimonial para o primeiro ano

O Balanço Patrimonial da Drak Moto Center leva em conta o investimento de R\$42.950,66 em Mobília, Recursos e Aplicativos, como também as despesas Pré-Operacionais de R\$3.127,00 e a Estimulação da Produtividade de R\$5.300,00, totalizando R\$51.377,66.

Tabela 57 – Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial		
Ativo		Passivo
Ativo Circulante		
Caixa	R\$ 66.091,96	
Banco e Movimentos	R\$ 153.922,34	
Estoque	R\$ 19.755,60	
Não Circulante		
Máquinas e Equipamentos	R\$ 32.414,95	
(-) Depreciação Acumulada	-R\$ 8.103,72	
Móveis e Utensílios	R\$ 6.335,71	
(-) Depreciação Acumulada	-R\$ 633,60	
Programas	R\$ 4.200,00	
(-) Depreciação Acumulada	-R\$ 1.050,00	
Total	R\$ 272.933,24	Total R\$ 272.933,24
		Patrimônio Líquido
		Capital Social R\$ 125.000,00
		LLE R\$ 114.517,01

5.1.15 Capital de Giro Líquido

Segundo o SEBRAE, O capital de giro é a diferença entre os recursos disponíveis em caixa e a soma das despesas e contas a pagar. Diante dessa afirmação apresentaremos o cálculo do Capital de Giro Líquido da Drak Moto Center.

$$\text{CAPITAL DE GIRO LÍQUIDO} = \text{ATIVO CICULANTE} - \text{PASSIVO CIRCULANTE}$$

$$\text{CAPITAL DE GIRO LÍQUIDO} = \text{R\$ 239.769,90} - \text{R\$ 33.416,23}$$

$$\text{CAPITAL DE GIRO LÍQUIDO} = \text{R\$ 206.353,67}$$

5.1.16 Análise de Viabilidade

Após à análise de viabilidade, consideramos que é viável a implantação da Drak Moto Center na cidade de Posse-GO. Sendo que o retorno do investimento foi obtido ainda no primeiro ano de abertura do negócio. Analisando o resultado líquido do exercício, consideramos que a empresa é solvente, cobrindo seus custos e ainda gerando lucratividade.

REFERÊNCIAS

IBGE. Frota de veículos. Disponível em:

< <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/go/posse/pesquisa/22/28120>> Acessado em 20 de Abril de 2020.

Ministério da Economia. Setor Automotivo. Disponível em: < <http://www.mdic.gov.br/index.php/competitividade-industrial/setor-automotivo>> Acessado em 10 de Outubro de 2020.

IndústriaHoje. O que é mão de obra direta e indireta?. Disponível em: < <https://industriahoje.com.br/o-que-e-mao-de-obra-direta-e-indireta>> Acessado em 20 de Agosto de 2020.

SEBRAE. Capital de giro: aprenda o que é e como funciona o da sua empresa. Disponível em: < <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD>> Acessado em 10 de Outubro de 2020.