



**SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO
CAMPUS POSSE
TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

PLANO DE NEGÓCIO

**ESTÚDIO FOTOGRÁFICO
ART&FOTO**



**DANIELE CORRÊA DA CONCEIÇÃO
GABRIELA GODOI DE SOUZA**

**POSSE — GO
2020**

**DANIELE CORRÊA DA CONCEIÇÃO
GABRIELA GODOI DE SOUZA**

PLANO DE NEGÓCIO

**ESTÚDIO FOTOGRÁFICO
ART&FOTO**



Trabalho apresentado ao curso Técnico em Administração do Instituto Federal Goiano – Campus Posse para obtenção de certificado de conclusão.

Coordenador do curso: Prof. Jian de Paula Oliveira

**POSSE — GO
2020**

AGRADECIMENTOS

Agradecemos primeiro a Deus por ter nos mantido na trilha certa durante este plano de negócio com saúde e forças para chegar até o final.

Somos gratas aos nossos familiares pelo apoio que sempre nos deram durante nossas vidas e em especial neste projeto. Agradecemos também aos nossos amigos por ter dado apoio, ajudado e incentivado para que não fiquemos pelo o meio do caminho.

Agradecemos as fotografias Geane Silva Martins, Mara Kristina de Castro Marques, Charlene Fagundes e Ildenice por nos autorizar a utilizar neste plano fotos feitas por elas, fotos alias de ótima qualidade.

Agradeço a Lilian Manuela de Almeida Sá, Débora Jordana de Abreu Macedo, Lisia Hunie P. da S. Damini, Isadora Gonçalves de Souza, Natanael, Maria Tereza Rosa Godoy dos Santos e Leão Pinto de Oliveira, bem como a Érica Batista de Sousa por nos disponibilizar fotos do menor João Pedro de Sousa Silva.

Deixo um agradecimento especial aos nossos orientadores pelo incentivo e pela dedicação do seu escasso tempo ao nosso Plano de Negócio.

Também quero agradecer ao Instituto Federal Goiano – Campos Posse e a todos os professores do nosso curso pela elevada qualidade do ensino oferecido e pela amizade em sala de aula.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figuras

| | |
|---|----|
| Figura 1-Organograma..... | 13 |
| Figura 2- Portifólio da empresa..... | 32 |
| Figura 3- Logomarca..... | 33 |
| Figura 4- Ciclo de vida da empresa..... | 34 |
| Figura 5- Embalagem Maior do Produto..... | 36 |
| Figura 6- Embalagem Menor do Produto..... | 37 |
| Figura 7- DVD Frente e Verso..... | 37 |
| Figura 8- Todas as Embalagens do Produto..... | 38 |
| Figura 9- Ponto de venda..... | 40 |
| Figura 10- Planta 2D..... | 41 |
| Figura 11- Pacotes para ensaio..... | 43 |
| Figura 12- Pacotes para fotos publicitárias..... | 44 |
| Figura 13- Pacote para Pré-wedding..... | 44 |
| Figura 14- Pacote para Cerimônia..... | 45 |
| Figura 15- Pacote para Cerimônia mais a recepção..... | 45 |
| Figura 16- Pacote para Pré-wedding, cerimônia e recepção..... | 45 |
| Figura 17- Pacote para Formatura..... | 46 |
| Figura 18- Pacote para Aniversário..... | 46 |

Gráficos

| | |
|--|----|
| Gráfico 1-Pesquisa de mercado nº1..... | 25 |
| Gráfico 2- Pesquisa de mercado nº2. | 26 |
| Gráfico 3-Pesquisa de mercado nº3..... | 26 |

| | |
|--|----|
| Gráfico 4-Pesquisa de mercado nº4..... | 27 |
| Gráfico 5-Pesquisa de mercado nº5..... | 27 |
| Gráfico 6- Pesquisa de mercado nº 6..... | 28 |
| Gráfico 6- Pesquisa de mercado nº 7..... | 28 |
| Gráfico 6- Pesquisa de mercado nº 8..... | 29 |

Quadros

| | |
|---|----|
| Quadro 1- Descrição de cotas..... | 13 |
| Quadro 2- Fluxograma Completo..... | 17 |
| Quadro 3- Fluxograma parcial..... | 18 |
| Quadro 4- Cronograma..... | 18 |
| Quadro 5- Capacidade instalada..... | 20 |
| Quadro 6- Capacidade disponível..... | 20 |
| Quadro 7- Paradas programadas..... | 21 |
| Quadro 8- Capacidade efetiva..... | 21 |
| Quadro 9- Atividades realizadas..... | 22 |
| Quadro 10- Perfil desjado..... | 22 |
| Quadro 11- Salário entre os sócios..... | 23 |
| Quadro 12- Salário do funcionário..... | 23 |
| Quadro 13- Análise de Swot..... | 30 |
| Quadro 14- Plano de ação..... | 35 |
| Quadro 15-Projeção de vendas de Janeiro a Março..... | 48 |
| Quadro 16-Projeção de vendas de Abril a Junho..... | 49 |
| Quadro 17-Projeção de vendas de Julho a Setembro | 49 |
| Quadro 18- Projeção de vendas de outubro a dezembro | 49 |
| Quadro 19- Projeção de Custos de Janeiro a Março..... | 50 |

| | |
|---|----|
| Quadro 20- Projeção de custo de Abril a Junho..... | 50 |
| Quadro 21- Projeção de custo de Julho a Setembro..... | 50 |
| Quadro 22- Projeção de custo de Outubro a Dezzero..... | 51 |
| Quadro 23- Mão de obra indireta..... | 51 |
| Quadro 24- Mão de obra direta..... | 51 |
| Quadro 25- Tabela Simples Nacional 2018 (Serviços)..... | 52 |
| Quadro 26- Imposto sobre o faturamento de janeiro a junho..... | 52 |
| Quadro 27- Imposto sobre o faturamento de julho a dezembro..... | 52 |
| Quadro 28- Despesas administrativa..... | 53 |
| Quadro 29- Custos Fixos..... | 53 |
| Quadro 30- Custos Variáveis..... | 53 |
| Quadro 31- Maquinas e equipamentos..... | 54 |
| Quadro 32- Móveis e utensílios..... | 54 |
| Quadro 33- Outros..... | 55 |
| Quadro 34- Investimentos Pré-operacionais..... | 55 |
| Quadro 35- Demonstrativo dos valores vendidos..... | 55 |
| Quadro 36- Prazo médio de vendas..... | 56 |
| Quadro 37- Prazo médio de compras..... | 56 |
| Quadro 38- Necessidade líquida de capital de giro em dias..... | 57 |
| Quadro 39- Caixa mínimo..... | 57 |
| Quadro 40- DRE de Janeiro a Junho..... | 58 |
| Quadro 41- DRE de Julho a Dezembro..... | 58 |
| Quadro 42 – DRE para o primeiro ano..... | 59 |
| Quadro 43- Fluxo de caixa de Janeiro a Junho..... | 60 |
| Quadro 44- Fluxo de caixa do mês Julho a Dezembro..... | 60 |

Quadro 45-Balanço patrimonial..... 60

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Processo de transformação..... 19

Tabela 2 – Pesquisa de satisfação..... 39

SUMÁRIO

| | | |
|---------|---|----|
| 1 | SUMÁRIO EXECUTIVO | 11 |
| 1.1 | ENUNCIADO DO PROJETO | 11 |
| 1.2 | COMPETÊNCIA DOS RESPONSÁVEIS | 11 |
| 1.3 | A EMPRESA | 11 |
| 1.3.1 | Missão | 12 |
| 1.3.2 | Visão | 12 |
| 1.3.3 | Valores | 12 |
| 1.3.4 | Os objetivos da empresa | 12 |
| 1.3.4.1 | Situação planejada e desejada | 12 |
| 1.3.4.2 | O foco | 12 |
| 1.3.5 | Estrutura organizacional e legal | 13 |
| 1.3.5.1 | Descrição legal | 13 |
| 1.3.5.2 | Estrutura funcional | 13 |
| 1.3.6 | Síntese das responsabilidades da equipe dirigente | 13 |
| 2 | PLANO DE EMPREENDEDORISMO | 14 |
| 2.1 | CONCEITO DA EMPRESA | 14 |
| 2.2 | CONTEXTO ECONÔMICO | 14 |
| 2.3 | PROCEDIMENTOS PARA CRIAR UMA EMPRESA | 15 |
| 2.4 | FONTES DE RECURSOS | 15 |
| 2.5 | ESTRATÉGIA EMPRESARIAL | 15 |
| 3 | PLANO DE PRODUÇÃO | 15 |
| 3.1 | OBJETIVOS | 16 |
| 3.2 | PRODUTOS E/OU SERVIÇOS | 16 |
| 3.2.1 | CONCEITO | 16 |
| 3.2.2 | PACOTE | 16 |

| | | |
|--------|---|----|
| 3.3 | FLUXOGRAMA DE PROCESSO | 16 |
| 3.4 | CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO | 18 |
| 3.5 | PROCESSO INPUT > TRANSFORMAÇÃO > OUTPUT | 19 |
| 3.6 | DESCRIÇÃO DAS ETAPAS DO PROCESSO DE TRANSFORMAÇÃO | 19 |
| 3.7 | PROCESSO DE TRANSFORMAÇÃO | 19 |
| 3.8 | OBJETIVO DE DESEMPENHO | 19 |
| 3.9 | CAPACIDADE PRODUTIVA | 20 |
| 3.10 | POSTOS DE TRABALHO NECESSÁRIOS | 21 |
| 3.10.1 | Atividades realizadas por cargo | 22 |
| 3.10.2 | Perfil desejado | 22 |
| 3.10.3 | Custo mensal para manter os profissionais incluindo encargos e benefícios | 22 |
| 3.10.4 | Recursos necessários para execução do trabalho | 23 |
| 3.10.5 | Horários de trabalho | 23 |
| 3.10.6 | Autonomia | 23 |
| 3.10.7 | Estimulação da produtividade | 24 |
| 3.11 | INFLUÊNCIA PARA A ESCOLHA DA LOCALIZAÇÃO | 24 |
| 4 | PLANO DE MARKETING E VENDAS | 24 |
| 4.1 | ANÁLISE DE MERCADO | 24 |
| 4.2 | ANÁLISE DE SETOR DE MERCADO | 29 |
| 4.3 | ANÁLISE SWOT DO ESTÚDIO FOTOGRÁFICO ART&FOTO | 30 |
| 4.4 | PÚBLICO ALVO | 31 |
| 4.5 | PORTFÓLIO DA EMPRESA | 31 |
| 4.6 | DEFINIÇÃO DO CARRO CHEFE | 33 |
| 4.7 | LOGOMARCA, SÍMBOLO E SLOGAN | 33 |
| 4.8 | CICLO DE VIDA DA EMPRESA | 33 |
| 4.9 | AÇÃO DE RESPONSABILIDADE SOCIAL | 34 |
| 4.10 | PLANO DE AÇÃO | 34 |
| 4.11 | COMPOSTO DE MARKETING | 35 |

| | | |
|----------|---|----|
| 4.12 | PRODUTO | 35 |
| 4.12.1 | Histórico do Produto | 35 |
| 4.12.2 | Concorrência | 36 |
| 4.12.3 | Marca da Empresa | 36 |
| 4.12.4 | Embalagem, Design e Cor do Produto | 36 |
| 4.12.5 | Pontos de diferenciação dos concorrentes | 38 |
| 4.12.6 | Nível de qualidade | 38 |
| 4.12.7 | Agregação de valor | 38 |
| 4.12.8 | Atendimento ao consumidor | 39 |
| 4.12.9 | Treinamento de vendedores | 39 |
| 4.12.10 | Pesquisa de satisfação | 39 |
| 4.13 | PRAÇA | 40 |
| 4.13.1 | Localização do ponto de venda | 40 |
| 4.13.2 | Canais de distribuição | 41 |
| 4.13.3 | Participação no canal de vendas | 41 |
| 4.13.4 | Empresas atuantes | 41 |
| 4.13.5 | Procedimentos para efetuar a venda | 41 |
| 4.13.6 | Processo logístico | 42 |
| 4.13.7 | Intenção de pesquisa | 42 |
| 4.14 | PROMOÇÃO | 42 |
| 4.14.1 | Estratégias de posicionamento do produto | 42 |
| 4.14.2 | Componentes de comunicação | 42 |
| 4.14.3 | Promoções de venda | 42 |
| 4.14.4 | Campanha publicitária | 42 |
| 4.14.4.1 | Artifícios | 43 |
| 4.14.5 | Propaganda dos concorrentes | 43 |
| 4.14.6 | Nível de investimento para propaganda | 43 |
| 4.15 | PREÇO | 43 |
| 4.15.1 | Estrutura de preço | 46 |
| 4.15.2 | Preço de venda nos canais de distribuição | 46 |
| 4.15.3 | Margem de lucro | 47 |
| 4.15.4 | Composição de preço | 47 |
| 4.15.5 | Prazos e condições de pagamento | 47 |
| 4.15.6 | Pesquisa com o cliente | 47 |
| 4.15.7 | Script de vendas | 47 |
| 4.15.7.1 | Início da venda | 47 |
| 4.15.7.2 | Recebimento do produto | 48 |
| 4.15.8 | Projeção de vendas e custo | 48 |

| | | |
|---------|---|----|
| 5 | PLANO FINANCEIRO | 51 |
| 5.1 | PLANILHAS DE CUSTOS | 51 |
| 5.1.1 | Mão de obra indireta | 51 |
| 5.1.2 | Mão de obra direta | 51 |
| 5.1.3 | Impostos | 52 |
| 5.1.4 | Despesas Administrativa | 52 |
| 5.1.5 | Demonstração de receitas | 53 |
| 5.1.6 | Demonstração do investimento inicial | 53 |
| 5.1.7 | Investimentos Pré-operacionais | 55 |
| 5.1.8 | Demonstrativo dos valores vendidos | 55 |
| 5.1.9 | Capital de Giro | 56 |
| 5.1.9.1 | Cálculo do prazo médio de vendas | 56 |
| 5.1.9.2 | Cálculo do prazo médio de compras | 56 |
| 5.1.9.3 | Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias | 56 |
| 5.1.9.4 | Caixa mínimo | 57 |
| 5.1.10 | Capital Social | 57 |
| 5.1.11 | Demonstrativo de Resultado mês a mês e para o próximo ano | 58 |
| 5.1.12 | Fluxo de caixa mês a mês 01 a 12 meses | 59 |
| 5.1.13 | Balanço patrimonial para o primeiro ano | 60 |
| 6 | INDICADORES DE VIABILIDADE | 61 |
| 6.1 | PONTO DE EQUILÍBRIO | 61 |
| 6.2 | LUCRATIVIDADE | 61 |
| 6.3 | RENTABILIDADE | 62 |
| 6.4 | PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO | 62 |
| 7 | CONSIDERAÇÕES FINAIS | 62 |
| | REFERÊNCIAS | 63 |
| | ANEXO A — ATA DE DEFESA DE TRABALHO DE CURSO | 65 |
| | ANEXO B — TÍTULO DO ANEXO | 67 |

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1 ENUNCIADO DO PROJETO

O plano de negócio é um projeto em que se realiza um estudo de uma ideia empreendedora, tendo como objetivo principal a obtenção de uma série de informações necessárias para se investigar a viabilidade do mesmo, para uma posterior implantação do projeto, além disso, o plano de negócio nos dá a oportunidade de colocar em prática o que nos foi ensinado em sala de aula. Pensando nisso, foi elaborado um plano de negócio da referida empresa.

O estúdio fotográfico Art&Foto é uma empresa do ramo da fotografia que tem como atividade principal a fotografia de pessoas de diversas faixas etárias. Assim sendo, a mesma realizará o registro de momentos marcantes na vida de nossos clientes com cenários inspiradores e ambiente simples, porém, aconchegante. A mesma, além de fotografar no estúdio, também fará eventos na cidade do Guarani e cidades vizinhas, aproveitando os ambientes naturais da região, como cachoeiras, grutas e cavernas para fazer seus ensaios fotográficos, tendo em vista que a cidade do Guarani é a porta de entrada para à Terra Ronca, uma área preservada em Goiás que abriga centenas de cavernas com um complexo de atrações subterrâneas que é um paraíso do turismo de aventura e ecoturismo no Centro-Oeste.

1.2 COMPETÊNCIA DOS RESPONSÁVEIS

A empresa será composta por duas sócias. Sendo assim, a organização em ordem hierárquica da composição de cargos se dará da seguinte forma: na primeira posição teremos a gerente administrativa e logo abaixo as demais colocações (fotógrafa e assistente de fotografia).

Inicialmente a empresa contará como gerente administrativo e fotógrafa as próprias sócias, tendo apenas um funcionário contratado. Desta forma, segue abaixo a distribuição de cargos:

- Gerente administrativo (Gabriela Godoi de Souza) – Sócia
- Fotógrafa (Daniele Corrêa da Conceição) – Sócia
- Assistente de fotografia – Funcionário

1.3 A EMPRESA

O estúdio fotográfico Art&Foto tem por objetivo mostrar todo o processo que é feito a tirada e tratamento de fotos, visando levar nosso cliente amigo para a magia que está por trás das câmeras. Em busca de oferecer aos nossos clientes o melhor atendimento de toda a região, a empresa traz diversas novidades com um preço acessível para todas as faixas de renda, sempre em procura da inovação e principalmente da satisfação para com todos.

Razão Social LTDA

Nome Fantasia: Art&Foto

CNPJ: 52.265.495/0001-89

Seguimento de Atuação: Fotografia

Telefone: (62) 3481-1361

WhatsApp: (62) 99624-3619

E-mail: atendimentoArt&Foto@gmail.com

Endereço: Rua aquilino C. Silva, St. Centro, esquina com a rua Ari Ribeiro Valadão Filho.

CEP: 73910-000

1.3.1 Missão

A missão da Art&Foto é captar momentos exclusivos, com alma, registrando imagens que marcam a vida de nossos clientes, fazendo com que nosso cliente se sinta confiante para ser fotografado e mostrar o melhor que há neles, tornando a fotografia profissional mais próxima, para que se tenha recordações extraordinárias.

1.3.2 Visão

O estúdio fotográfico Art&Foto visa incluir a produção de vídeos, e expandir-se para outras cidades, para que tenha a empresa reconhecida em todo território nacional como referência no ramo da fotografia, em busca de obter resultados excelentes em atendimento ao nosso cliente.

1.3.3 Valores

- Fotografia acessível ao cliente;
- Profissionalismo;
- Dedicação;
- Buscar a confiança dos clientes;
- Agir com confiança e responsabilidade;
- Ética, respeito, educação, carisma;
- Comunicação, gratidão e honestidade;

1.3.4 Os objetivos da empresa

A empresa tem por objetivo, levar fotos acessíveis, oferecendo um ambiente agradável, fazendo com que o nosso cliente tenha as melhores fotos registradas, com apenas alguns cliques eternizado momentos marcantes e especiais em suas vidas. Conquistando nossos clientes para que sempre voltem a nossa empresa e indique novos clientes.

1.3.4.1 Situação planejada e desejada

Em curto prazo, abriremos a Art&Foto, com um ambiente confortável e o melhor de nossos serviços, em busca de atrair os nossos primeiros modelos.

Em médio prazo, pretendemos ter o retorno de todo o investimento, para que assim possamos investir em mais equipamento e profissionais para melhor atender as necessidades e desejos dos nossos clientes, como a nossa própria equipe de gravação. Formaremos também uma parceria com um(a) profissional especializada no ramo da maquiagem, para que possamos ampliar nossos pacotes de fotografias, incluindo a maquiagem em um mesmo ambiente.

A longo prazo, desejamos ser referência no mercado de negócios da fotografia e vídeos, mantendo os nossos objetivos de desempenho passando confiança ao fotografar e entregar fotos aos nossos clientes, com flexibilidade e fotografias acessíveis, para que possamos expandir nossa empresa para outras cidades já com um nome reconhecido pelo bom trabalho realizado.

1.3.4.2 O foco

A empresa Art&Foto tem como foco fotos acessíveis e com especialistas na área da fotografia, usando estratégias de mercado tendo como diferencial a imagem de

profissionalismo em ambientes externos e internos na hora de registrar momentos, atendendo os desejos e necessidades dos nossos clientes, buscando tornar-se uma empresa com méritos reconhecidos por todos.

1.3.5 Estrutura organizacional e legal

A empresa irá contar com duas sócias no total, onde estas serão responsáveis pela empresa. O capital da mesma será dividido igualmente.

1.3.5.1 Descrição legal

O estúdio fotográfico Art&Foto se enquadra na forma de tributação Simples Nacional. Cada sócia investidora possuirá responsabilidades de sociedade limitada (Ltda.), sendo as duas responsáveis pela mesma contendo quotas iguais.

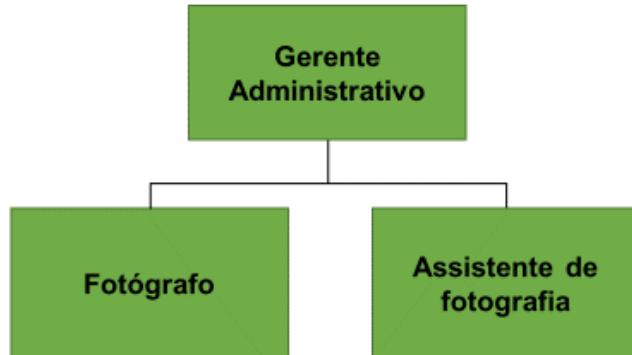
Quadro 1- Distribuição de Quotas

| Sócios | Participação % | Valor Unitário da Cota | Quantidade | Valor (Quotas) |
|-----------------------------|----------------|------------------------|------------|----------------|
| Daniele Corrêa da Conceição | 50% | 1.000 | 20 | R\$14.686,58 |
| Gabriela Godoi de Souza | 50% | 1.000 | 20 | R\$14.686,58 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

1.3.5.2 Estrutura funcional

Figura 1 – Organograma



Fonte: Elaborado pelas autoras.

1.3.6 Síntese das responsabilidades da equipe dirigente

Gabriela Godoi de Souza é responsável pela área administrativa e financeira da empresa, coordena as atividades da empresa, decide quais equipamentos de fotografia a empresa precisa investir para manter o seu devido funcionamento, controla toda receita bruta, contas a pagar e receber, com isso será peça principal na tomada de decisões do empreendimento, além de negociar diretamente com nossos clientes.

Daniele Corrêa da Conceição é responsável por posicionar o modelo com técnicas especiais, bem como a tirada de fotos usando técnicas de ângulo, pelo tratamento das fotos e por providenciar seu local de armazenamento (DVD, pen drive), moldura ou álbum.

O(a) Assistente de Fotografia será responsável por direcionar o modelo, orientando-o na troca de figurino, bem como por auxiliar a fotógrafa na montagem do ambiente, o que inclui os acessórios do cenário como iluminação. O mesmo também será responsável por revelar as fotos que foram tiradas e tratadas pela nossa fotógrafa.

Observação: faz-se necessário a contratação de uma assistente de fotografia em nossa empresa para ajudar a fotógrafa em todo o procedimento de fotos feitas em estúdio ou em áreas externas como cachoeiras. Em casos de eventos grandes haverá a contratação de mais uma assistente.

2 PLANO DE EMPREENDEDORISMO

Luiz Antonio Bernardi (Pag. 73 e 74)

“Novos empreendimentos, em geral, são vulneráveis e sujeitos a muitas restrições, por isso, a prudência e cautela devem ser redobradas desde o início do processo. Uma preparação não adequada e superficial é pré-requisito a um provável insucesso, mesmo porque um processo de modelagem bem desenvolvido, na melhor das hipóteses, aumenta as chances, mas não garante o sucesso.”

Sendo assim, nossa empresa utilizará dessa etapa como um dos requisitos para aumentar as hipóteses de chegar a esse provável sucesso e diminuir os riscos do fracasso.

O estúdio fotográfico Art&Foto trabalhará com a venda de serviços de fotografia até chegar em seu produto final, fotos impressas ou em um armazenamento, buscando atender as necessidades e desejos de nossos clientes, com bom atendimento e variedades em cenários, tendo como público alvo pais de crianças e jovens em geral, casais e idosos da cidade e região, bem como os donos de diversos eventos como chá de panela, casamentos, chá revelação, aniversários, chá de bebê, formaturas e chá de fraldas, além de fotos profissionais para campanhas publicitárias de empresários.

2.1 CONCEITO DA EMPRESA

O estúdio fotográfico Art&Foto é uma empresa do ramo da fotografia. Têm como atividades principais ensaios fotográficos internos e externos, eventos em geral, edições de fotos, bem como sua revelação. A nossa empresa buscará sempre atender as necessidades de nossos clientes com um custo acessível, confiabilidade e flexibilidade, para que nossos clientes tenham o estúdio fotográfico Art&Foto como referência em serviços fotográficos.

A escolha desse ramo em Guarani de Goiás se deu pela questão de que a cidade não possui nenhum estúdio fotográfico, na qual buscaremos com a nossa empresa, disponibilizar um ambiente adequado e agradável para receber o nosso cliente.

2.2 CONTEXTO ECONÔMICO

Guarani de Goiás é uma cidade pequena, que está localizada na região Centro-Oeste, extremo nordeste goiano que possui um clima tropical. Atualmente, com base nos dados do IBGE (2010), a população de Guarani de Goiás é de 4.258 pessoas em uma área de 1.229.148 km², contendo quatro escolas, sendo duas municipais e duas estaduais.

A cidade é conhecida por suas festas tradicionais, bem como o aniversário da cidade, cavalgadas, Nossa Senhora D'Abadia – padroeira da cidade e festa junina. Considerando as análises e levantamentos feitos acima, a instalação do estúdio fotográfico Art&Foto na cidade do Guarani é propício, contando também com as belezas naturais, como as grutas, cachoeiras e cavernas que há na região que servirá na escolha dos locais para as fotos ao ar livre.

2.3 PROCEDIMENTOS PARA CRIAR UMA EMPRESA

Na criação de uma empresa é imprescindível estar por dentro de todos os fatores legais que a compõe, e colocar em prática o que é descrito pela legislação. Para isso, o estúdio fotográfico Art&Foto contará, para a abertura da empresa, com os seguintes documentos:

- Contrato social;
- Registro na junta comercial do estado;
- Inscrição do CNPJ (cadastro nacional de pessoas jurídicas) na receita Federal;
- Registro na Secretaria Estadual de Fazenda;
- Registro na Secretaria Municipal de Fazenda;
- Alvará de licença de funcionamento expedido pela prefeitura;
- Certificado de funcionamento do Corpo de Bombeiro;

2.4 FONTES DE RECURSOS

O estúdio fotográfico Art&Foto será formada através de recursos próprios fornecidos pelas sócias a qual formará o patrimônio empresarial, ou seja, o capital social da mesma. Estes recursos irão compor o patrimônio líquido da empresa. Levando isso em consideração, a empresa será constituída por duas sócias: Daniele Corrêa da Conceição e Gabriela Godoi de Souza, que irão possuir 50% das quotas cada uma, totalizando 100%. Sendo assim, cada sócia irá investir inicialmente R\$14.686,58, totalizando um valor de R\$29.373,16, como demonstrado no sumário executivo e tendo o cálculo feito no Plano Financeiro.

2.5 ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

O estúdio fotográfico Art&Foto, tem como estratégia empresarial a sua localização, pois a empresa se situará no centro da cidade e com um alto fluxo de pessoas durante o dia todo. A escolha da localização se deu pela sua acessibilidade, pois constantemente há fluxos de nossos clientes potenciais que serão pessoas de todas as faixas etárias, e por ser um lugar amplo com livre acesso.

A empresa trabalhará em prol de crescimento rápido e constante, vendendo os seus serviços e produtos para toda cidade e região. Utilizaremos também a realização de descontos no caso de pagamentos antecipados totalmente a vista.

3 PLANO DE PRODUÇÃO

O plano de produção é uma etapa importante da elaboração do plano de negócio. Nele descreve-se como a atividade produtiva da empresa será desempenhada, sendo assim uma ferramenta de suporte para a tomada de decisões. Portanto, o estúdio fotográfico Art&Foto contará com essa etapa para que sejam tomadas decisões necessárias para garantir o funcionamento da empresa.

A empresa Art&Foto presta serviços de fotografia, tendo como produto final, fotos impressas ou em formato digital. Para a realização do mesmo, ela fará fotos em estúdio (Internas) e fotos externas, cobertura de eventos e fotos publicitárias, tendo parceria com uma empresa que revela fotografias e parceria com uma empresa voltada para gravações de vídeos, para que caso o cliente deseje, este momento não apenas será registrado com imagens, mas também em vídeo.

Todas as operações utilizam algum tipo de tecnologia de processo, o que facilita na hora de produzir um produto ou serviço, por isso o estúdio fotográfico Art&Foto contará com um software para a realização dos cadastros de nossos clientes e para marcar a data e horário que um ensaio/evento para fotografar será realizado. A mesma também contará com máquinas e equipamentos para o seu funcionamento, como iluminação, mesas, cadeiras, poltronas, câmeras, fundos fotográficos, tripé de câmera, rebatedores, difusores, kit sombrinha, soft, telefone fixo, refletor, balcão para exposição de fotos, flashes, computadores, impressora, lentes fotográficas entre outros.

3.1 OBJETIVOS

O Plano de Produção tem como objetivo, oferecer dados importantes sobre a produção da empresa, como capacidade produtiva, processos de transformação, além de ser responsável pelos recursos operacionais de produção, como o planejamento, programação e o controle. O estúdio fotográfico Art&Foto irá comercializar seus serviços de fotografia, assim o nosso cliente potencial terá um ambiente agradável e com fotos de qualidade por um custo mais baixo, com uma fotógrafa atualmente capacitada.

3.2 PRODUTOS E/OU SERVIÇOS

Um produto nada mais é que um bem tangível, que é materializado em todo seu processo de produção, onde é entregue ao seu comprador. Já o serviço é produzindo e consumindo ao mesmo tempo, onde será pago pelo trabalho ou pelo seu uso.

Portanto, o estúdio fotográfico Art&Foto oferecerá serviços acessíveis de fotografia aos nossos clientes.

3.2.1 CONCEITO

O estúdio fotográfico Art&Foto oferece serviços de fotografia em estúdio, ambiente externo e fotos publicitárias de eventos. Assim a empresa ganha como diferencial fotos acessíveis, para atender diferentes estilos de fotografia, sendo algo que lhe dará diferentes mercados a serem alcançados.

3.2.2 PACOTE

O estúdio de fotografia Art&Foto terá um ambiente simples, porém confortável e agradável para nossos clientes para que eles se sintam confiantes desde o momento que entrar na nossa empresa até o momento final dos ensaios e entrega de seus produtos. Funcionários altamente qualificados para atendê-los da melhor maneira possível, e, em busca de ajudar o nosso cliente na hora de efetuar o pagamento será oferecido as opções de pagamentos com dinheiro em mãos, boletos bancários ou cartão de crédito.

3.3 FLUXOGRAMA DE PROCESSO

Fluxograma é um diagrama que possibilita descrever atividades e processos a serem desempenhados pelo seu desenvolvedor, mostrando através de símbolos com diferentes significados às atividades desenvolvidas.

O estúdio fotográfico Art&Foto aderiu ao Fluxograma Vertical (figura 1), onde demonstra uma representação de rotina de trabalho, descrevendo como é feito o atendimento ao cliente até a sua finalização.

O fluxograma abaixo mostra o processo que será feito de a entrada do cliente, até a entrega das fotos.

Quadro 2- Fluxograma Completo

| Fluxograma Vertical | | | | | | | | |
|---------------------|----------------------|---|--------|--------------------------|---------------------------------------|-----------------------|--------------------------|---|
| Símbolos | Analise ou operação | | Totais | 5 | Rotina | Atual | De recepção do cliente | |
| | Execução ou Inspeção | | | 5 | | Proposta | X | |
| | Demora ou atraso | | | - | Unidade organizacional: | | | |
| | Arquivo provisório | | | - | Estudado por: Gabriela Godoi de Souza | | | |
| | Arquivo definitivo | | | - | Em 13 de março de 2020 | | | |
| | Transporte | | | 4 | Assinatura: | | | |
| Ordem | Símbolos | | | Unidades Organizacionais | | Descrições dos Passos | | |
| 1 | ● | ■ | D | ▲ | ▼ | → | Cliente | Entrada do cliente na empresa |
| 2 | ● | ■ | D | ▲ | ▼ | → | Recepção | Atendimento do cliente / entrega do portfólio de fotografia |
| 3 | ● | ■ | D | ▲ | ▼ | → | Cliente | Escolha do estilo do ensaio fotográfico |
| 4 | ● | ■ | D | ▲ | ▼ | → | Cliente | Efetua 50% do pagamento |
| 5 | ● | ■ | D | ▲ | ▼ | → | Recepção | Direciona o cliente ao fotógrafo |
| 6 | ● | ■ | D | ▲ | ▼ | → | Fotógrafo | Diálogo com o cliente |
| 7 | ● | ■ | D | ▲ | ▼ | → | Assistente de fotografia | Prepara o cliente |
| 8 | ● | ■ | D | ▲ | ▼ | → | Fotógrafo | Tira as fotos |
| 9 | ● | ■ | D | ▲ | ▼ | → | Cliente | Cliente vai embora |
| 10 | ● | ■ | D | ▲ | ▼ | → | Fotógrafo | Tratamento de fotos |
| 11 | ● | ■ | D | ▲ | ▼ | → | Cliente | Cliente Volta a Empresa |
| 12 | ● | ■ | D | ▲ | ▼ | → | Recepção | Entrega das fotos |
| 13 | ● | ■ | D | ▲ | ▼ | → | Cliente | Efetua 50% do pagamento restante |
| 14 | ● | ■ | D | ▲ | ▼ | → | Cliente | Cliente vai embora |

Fonte: elaborada pelos autores

O fluxograma abaixo mostra o processo que será feito desde a entrada do cliente, até a sua saída do estabelecimento, deixando de considerar o tempo gasto no tratamento das fotos até chegar na entrega do produto final, que leva em torno de duas semanas, o mesmo será utilizado como referência em nosso cronograma, o que influenciará também no cálculo da capacidade. Queremos deixar claro que em ambos, poderá haver mudanças em caso de um evento, e não de um ensaio feito em estúdio.

Quadro 3- Fluxograma Parcial

| Fluxograma Vertical | | | | | | | | | | | |
|---------------------|----------------------|--------------------------|---|---|----------|---|------------------------|--|--|--|--|
| Símbolos | Analise ou operação | Totais | 3 | Rotina | Atual | | De recepção do cliente | | | | |
| | Execução ou Inspeção | | 4 | | Proposta | X | | | | | |
| | Demora ou atraso | | - | Unidade organizacional: | | | | | | | |
| | Arquivo provisório | | - | Estudado por: Daniele Corrêa da Conceição | | | | | | | |
| | Arquivo definitivo | | - | Em 15 de novembro de 2019 | | | | | | | |
| | Transporte | | 1 | Assinatura: | | | | | | | |
| Ordem | Símbolos | Unidades Organizacionais | Descrições dos Passos | | | | | | | | |
| 1 | ● ■ △ ▲ ▽ → | Cliente | Entrada do cliente na empresa | | | | | | | | |
| 2 | ● ■ △ ▲ ▽ → | Recepção | Atendimento do cliente / entrega do portfólio de fotografia | | | | | | | | |
| 3 | ● ■ △ ▲ ▽ → | Cliente | Escolha do estilo do ensaio fotográfico | | | | | | | | |
| 4 | ● ■ △ ▲ ▽ → | Cliente | Efetua 50% do pagamento | | | | | | | | |
| 5 | ● ■ △ ▲ ▽ → | Recepção | Direciona o cliente ao fotógrafo | | | | | | | | |
| 6 | ● ■ △ ▲ ▽ → | Fotógrafo | Diálogo com o cliente | | | | | | | | |
| 7 | ● ■ △ ▲ ▽ → | Assistente de fotografia | Prepara o cliente | | | | | | | | |
| 8 | ● ■ △ ▲ ▽ → | Fotógrafo | Tira as fotos | | | | | | | | |
| 9 | ● ■ △ ▲ ▽ → | Cliente | Cliente vai embora | | | | | | | | |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

3.4 CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO

O Cronograma do estúdio fotográfico Art&Foto irá demonstrar como é feito o atendimento aos nossos clientes em ordem cronológica (Quadro 4), desde sua entrada, até a sua saída da empresa baseando-se no fluxograma do quadro 3.

Observação: A rotina especificada no cronograma abaixo, não reflete necessariamente os horários dos processos diariamente, trata-se de uma simulação de como provavelmente irá ocorrer dentro de um estúdio, podendo haver mudanças no caso de eventos.

Quadro 4 - Cronograma

| Descrição | 08:30 | 08:34 | 08:36 | 08:38 | 09:08 | 11:08 | 11:12 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Entrada do cliente da empresa | | | | | | | |
| Atendimento do cliente/Entrega do portfólio | | | | | | | |
| Escolha do estilo do ensaio fotográfico | | | | | | | |
| Efetua 50% do pagamento | | | | | | | |
| Direciona o cliente ao fotógrafo | | | | | | | |
| Diálogo com o cliente | | | | | | | |
| Prepara o cliente | | | | | | | |
| Tira as fotos | | | | | | | |
| Cliente vai embora | | | | | | | |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

3.5 PROCESSO INPUT > TRANSFORMAÇÃO > OUTPUT

Podemos definir processo de transformação como um processo onde os Inputs (entrada) serão transformados até chegarem na etapa final, denominada Output (saída), no qual nossos clientes serão convertidos até chegar em nosso produto final, que será as fotos tratadas.

A tabela a abaixo mostrará quais serão os Inputs usados em nossa empresa para garantir que o nosso processo de transformação siga todas as etapas até o final, fazendo fotos exuberantes de nossos clientes.

Tabela 1 – Processo de transformação



Fonte: elaborada pelos autores

3.6 DESCRIÇÃO DAS ETAPAS DO PROCESSO DE TRANSFORMAÇÃO

O processo de transformação da empresa Art&Foto contém as seguintes etapas:

Escolha do portfólio: o portfólio servirá para mostrar trabalhos já feitos por nós, o que será essencial para mostrar nosso estilo e habilidades na hora de fotografar, portanto, nessa etapa a recepcionista entregará ao cliente um portfólio para que ele possa escolher um de nossos serviços em fotografia, como ensaios de gestante.

Tirar as fotos: a recepcionista após receber 50% do pagamento adiantado, direcionará o cliente ao nosso estúdio para que seja tirada as fotos.

Tratamento das fotos: nesta etapa as fotos tiradas pelo nosso fotógrafo serão tratadas e transformadas antes de serem entregues ao cliente.

3.7 PROCESSO DE TRANSFORMAÇÃO

O estúdio de fotografia Art&Foto trabalha tipos de processos de transformação que envolve mudança de clientes e materiais, usando de transformações psicológicas, além de roupas, acessórios e materiais como papel, tinta e a mudança das poses das fotos (físicas ou digitais) para o cliente.

3.8 OBJETIVO DE DESEMPENHO

O estúdio de fotografia Art&Foto terá como medidas de avaliação de desempenho três objetivos de análise: custo, confiabilidade e flexibilidade.

Custo: este objetivo busca ter o menor custo de produção visando à redução de preços para o nosso consumidor e aumento dos lucros. A empresa Art&Foto por estar localizada em uma cidade pequena com baixa renda como o Guarani de Goiás, usara desse objetivo para oferecer fotografias acessíveis aos nossos clientes.

Confiabilidade: Para que a nossa empresa alcance a devida confiabilidade de nossos clientes, nos colaboradores trabalharemos para que consumidores do nosso serviço recebam suas fotos como prometido no tempo certo.

Flexibilidade: nossa empresa oferecerá ampla variedade e opções de produtos e serviços, podendo trazer novidades atrativas para serem oferecidos aos nossos clientes com o tempo mais curto possível.

3.9 CAPACIDADE PRODUTIVA

A capacidade da empresa Art&Foto será medida levando em consideração o tempo que levamos para atender um cliente com base no nosso cronograma utilizando nossos equipamentos, espaço e funcionários da empresa. Para isso, realizou-se o cálculo da capacidade instalada, disponível e efetiva semanal, mensal, semestral e anual da mesma.

Observação: A rotina especificada nas capacidades calculadas abaixo, não reflete necessariamente a quantidade de ensaios realizados ao decorrer do tempo, trata-se de uma expectativa, visto que o estúdio fotográfico Art&Foto deve atender a necessidade de horários do cliente, característico da flexibilidade priorizada nos objetivos de desempenho.

Quadro 5 – Capacidade Instalada

Observamos através do nosso cronograma que gastamos em torno de 2:42 min para a realização de um ensaio fotográfico desde o início do atendimento, portanto dentro das 8 horas trabalhadas com a capacidade máxima, seriam realizados 3 (três) ensaios fotográficos por dia. Fizemos os cálculos das capacidades considerando estes dados, o que poderá mudar em caso de um evento que podem durar em média de 4 (quatro) horas.

| Cálculo das horas de trabalho | | | Cálculo da capacidade instalada de ensaios fotográficos | | |
|-------------------------------|-------------|-------------|---|----------------|---------------|
| Semanal | 8h*7 dias | 56 horas | Semanal | 56h/2:42min | 23 ensaios |
| Mensal | 8h*30 dias | 240 horas | Mensal | 240h/2:42min | 99 ensaios |
| Semestral | 8h*180 dias | 1.440 horas | Semestral | 1.440h/2:42min | 595 ensaios |
| Annual | 8h*366 dias | 2.928 horas | Annual | 2.928h/2:42min | 2.419 ensaios |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Quadro 6 – Capacidade disponível

A empresa Art&Foto não trabalhara os sete dias da semana consecutivos, ou seja, sua carga horaria será de segunda a sábado, portanto por mês não trabalharemos durante quatro dias. Consideraremos os feriados, não diminuindo no cálculo da capacidade disponível anual, pois ao analisar o histórico de fotógrafos contratados para eventos, percebemos que na grande maioria, os feriados são as datas em que mais acontece eventos.

| Cálculo das horas de trabalho | | | Cálculo da capacidade disponível de ensaios fotográficos | | |
|-------------------------------|-------------|-------------|--|----------------|---------------|
| Semanal | 8h*6 dias | 48 horas | Semanal | 48h/2:42min | 19 ensaios |
| Mensal | 8h*26 dias | 208 horas | Mensal | 208h/2:42min | 85 ensaios |
| Semestral | 8h*156 dias | 1.248 horas | Semestral | 1.248h/2:42min | 515 ensaios |
| Annual | 8h*318 | 2.544 horas | Annual | 2.544/2:42 min | 1.051 ensaios |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Quadro 7 – Paradas programadas

| Nº | Atividade | Tempo parado |
|--|---------------------------------------|--------------|
| 1 | Limpeza do estabelecimento | 1 hora |
| 2 | Manutenção de máquinas e equipamentos | 2 horas |
| Total: 3 horas , sendo 1hora diariamente e 2 horas uma vez ao mês | | |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Com base nestes dados, podemos perceber que dentro de oito horas trabalhadas, não trabalharemos 1 hora diariamente devido à limpeza do local e 2 horas uma vez ao mês devido à manutenção de máquinas e equipamentos. Se diminuirmos 8h menos 1 hora com paradas para a limpeza do estabelecimento, trabalharemos 7 horas por dia, o que daria 2 ensaios fotográficos por dia. Diminuindo as 8 horas por 2 horas não trabalhadas devido à manutenção de máquinas e equipamentos menos 1 hora com a limpeza, trabalharemos 5 horas uma vez ao mês, o que continuaria dando neste dia 2 ensaios. Com base nesses dados foi realizado o cálculo da capacidade efetiva abaixo:

Quadro 8 – Capacidade Efetiva

| Cálculo das horas de trabalho | | | Cálculo da capacidade efetiva de ensaios fotográficos | | |
|-------------------------------|------------------|-------------|---|------------------|-------------|
| Semanal | 7 horas*6 dias | 42 horas | Semanal | 39 h/2:42 min | 17 ensaios |
| Mensal | 7 horas*26 dias | 182 horas | Mensal | 171 h/2:42 min | 75 ensaios |
| Semestral | 7 horas*156 dias | 1.092 horas | Semestral | 1.029 h/2:42 min | 451 ensaios |
| Annual | 7 horas*309 dias | 2.163 horas | Annual | 2.039 h/2:42 min | 893 ensaios |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

3.10 POSTOS DE TRABALHO NECESSÁRIOS

Os postos de trabalho, inicialmente serão definidos da seguinte forma:

- Gerente Administrativo
- Fotógrafa
- Assistente de fotografia

3.10.1 Atividades realizadas por cargo

Quadro 9 – Atividades realizadas

| Cargo | Atividades |
|--------------------------|---|
| Gerente Administrativo | Será responsável pelas rotinas administrativas, planejando e controlando as atividades da empresa para tomadas de decisões financeiras, comandando os recursos humanos e questões jurídicas. A mesma atenderá na recepção quando o(a) Assistente de Fotografia estiver auxiliando a fotógrafa em uma seção de fotografia ou evento. |
| Fotógrafa | Realizará os ensaios fotográficos e a edição das fotos. |
| Assistente de fotografia | Responsável pela produção do cliente, suporte para a montagem da estrutura no local da ação, preenchimento da ficha, assistência para a sessão de fotos e revelara as fotografias tiradas. A mesma atenderá na recepção quando não estiver tendo ensaios fotográficos agendados. |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Os mesmos, além das atividades destinadas ao cargo, serão responsáveis pela limpeza do local da empresa.

3.10.2 Perfil desejado

Quadro 10 – Perfil desejado

| Cargo | Perfil | Horário | Autonomia |
|--------------------------|--|-------------------|--|
| Gerente Administrativo | Ter curso técnico ou superior na área da administração e ter acima de 18 anos de idade; | 44 horas semanais | |
| Fotógrafa | Ter cursos ou ser graduado na área da fotografia, mostrar domínio sobre as técnicas de uma boa fotografia e ter acima de 18 anos de idade. | 44 horas semanais | Será subordinado a Gerente Administrativa |
| Assistente de fotografia | Ter curso técnico em fotografia e idade acima de 18 anos; | 44 horas semanais | Será subordinado a Gerente Administrativa e a Fotógrafa. |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Além disso, desejamos acima de tudo, especialistas em direção de pessoas para conseguir as melhores fotos espontâneas, além de indicações para nossos clientes conseguirem fotos diferenciadas.

3.10.3 Custo mensal para manter os profissionais incluindo encargos e benefícios

De início os profissionais da gerência administrativa e fotógrafo serão as próprias sócias, contando apenas com um funcionário contratado. Sendo assim o custo da mão de obra mensal será a retirada do pró-labore que corresponderá ao valor de R\$1500,00 para cada um mais a participação nos lucros da empresa, exceto o salário do assistente de fotografia que além dos encargos, contará também com um vale alimentação, como mostra as tabelas a baixo:

Quadro 11 – Salário entre os sócios

| | Gerente administrativo | Fotógrafo |
|------------|------------------------|--------------|
| Pró-labore | R\$ 1.500,00 | R\$ 1.500,00 |
| INSS (11%) | R\$165,00 | R\$165,00 |
| Total | R\$ 1.665,00 | R\$ 1.665,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Quadro 12 – Salário do funcionário

| | Assistente de fotografia |
|----------------------|--------------------------|
| Salário | R\$ 1.045,00 |
| INSS (7,5%) | R\$78,37 |
| FGTS (7,5%) | R\$78,37 |
| Vale alimentação | R\$150,00 |
| Provisão 13º Salário | R\$87,08 |
| Provisão de Férias | R\$87,08 |
| Total | R\$1.526,62 |

| | |
|----------------------|--------------|
| Salário total mensal | R\$4.856,62 |
| Salário total anual | R\$58.279,44 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

3.10.4 Recursos necessários para execução do trabalho

Para a efetivação do trabalho da empresa, a organização deverá se dispor de recursos necessários para que nossos serviços sejam prestados. Neste caso a empresa irá se disponibilizar de pessoas para a execução do trabalho, bem como máquinas, equipamentos e utensílios fotográficos que serão necessidades básicas para o funcionamento da mesma.

Deste modo, inicialmente nossa empresa irá utilizar mesas, cadeiras, poltronas, câmeras, fundos fotográficos, tripé de câmera, rebatedores, difusores, iluminação, kit sombrinha, soft, telefone fixo, refletor, balcão para exposição de fotos, flashes, computadores, impressora fotográfica, kit estúdio profissional.

3.10.5 Horários de trabalho

O horário de trabalho da empresa contará com uma jornada de trabalho de 44 horas semanais. Sendo assim toda a atividade da empresa ocorrerá de segunda a sexta, das 07:00 horas da manhã às 17:00 horas da tarde com direito a uma hora de almoço, e aos sábados a atividade da empresa ocorrerá das 8:00 horas da manhã até as 12:00 horas.

Observação: Como foi citado anteriormente, poderá ocorrer mudanças nos horários de trabalho, tendo em consideração que o estúdio fotográfico Art&Foto deve atender a necessidade de horários do cliente, característico da flexibilidade priorizada nos objetivos de desempenho da empresa.

3.10.6 Autonomia

A gerente administrativa e a fotografa no que lhe concerne, sendo sócias, trabalharam como um conjunto em suas tomadas de decisões, sendo assim terão como subordinado

inicialmente apenas a assistente de fotografia que terá como autonomia apenas a tomada de decisões no que envolve os cenários e figurinos de nossos clientes.

3.10.7 Estimulação da produtividade

Para estimular a produtividade dos colaboradores, a empresa irá apostar em técnicas de motivação dos mesmos através de:

Vale alimentação: a empresa oferecerá ao nosso funcionário(a) um vale alimentação no valor de R\$150 para que nosso colaborador possa comprar produtos do gênero alimentício nos supermercados.

Feedbacks Constantes: os funcionários receberam constantes avaliações positivas/negativas individualmente, sobre ações ou resultados obtidos com o seu desempenho diante da empresa.

3.11 INFLUÊNCIA PARA A ESCOLHA DA LOCALIZAÇÃO

A localização do estúdio fotográfico Art&Foto está para o lado da demanda de clientes para o qual prestaremos os nossos serviços. Essa escolha se deu pelo fato de que um estúdio fotográfico tem que ser de fácil localização para aproximar o nosso trabalho de nosso público-alvo.

4 PLANO DE MARKETING E VENDAS

Luiz Antonio Bernardi (Pag. 169)

“A área do Marketing é o principal elo de coordenação das relações da empresa com o mercado e com o cliente, o que compreende entendimento das expectativas, necessidades e tendências do mercado, atendimento e serviço ao cliente, suprimento e distribuição ao mercado, comercialização, serviço pós-venda, pesquisa e desenvolvimento de produtos e serviços, comunicação com o mercado e monitoramento do ambiente, do mercado e da estrutura de oferta.”

Portanto, o estúdio fotográfico Art&foto utilizará deste recurso para promover o nome de nossa empresa, atrair novos clientes e parceiros, fidelizar clientes, maximizar as vendas, aumentar o faturamento e lucratividade do negócio, vislumbrar novas oportunidades, divulgar ou apresentar produtos e serviços, novos ou não e comunicar-se com sua clientela e clientes em potencial.

4.1 ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado é um fator fundamental para iniciar um negócio, já que está possibilita ao empreendedor analisar os riscos e oportunidades correntes, verificando assim a viabilidade do negócio a partir do potencial de aceitação frente ao público alvo. Dessa forma é de suma importância fazer pesquisas que responda a essas dúvidas.

Para demostrar a tendência do mercado de fotografia, foi elaborado um questionário no Formulários do Google com 8 (oito) questões, o mesmo foi espalhado por meio das redes sociais, tendo em vista o momento de epidemia que estamos vivendo devido ao Covid-19 (Coronavírus).

Antes de aplicarmos a pesquisa foi necessário obter uma amostra da população maior de 18 anos da cidade de Guarani de Goiás. Conforme o IBGE a população do município de Guarani é de 4.258, entretanto de acordo com o Atlas Humano no Brasil, apenas 2.907 são

maiores de 18 anos. Utilizamos este site como base em função dos dados da população estarem desatualizados no IBGE.

Assim, para o cálculo da amostra utilizamos a seguinte fórmula:

$$n = \frac{Z_{\alpha/2}^2 \cdot p \cdot q}{E^2}$$

Onde:

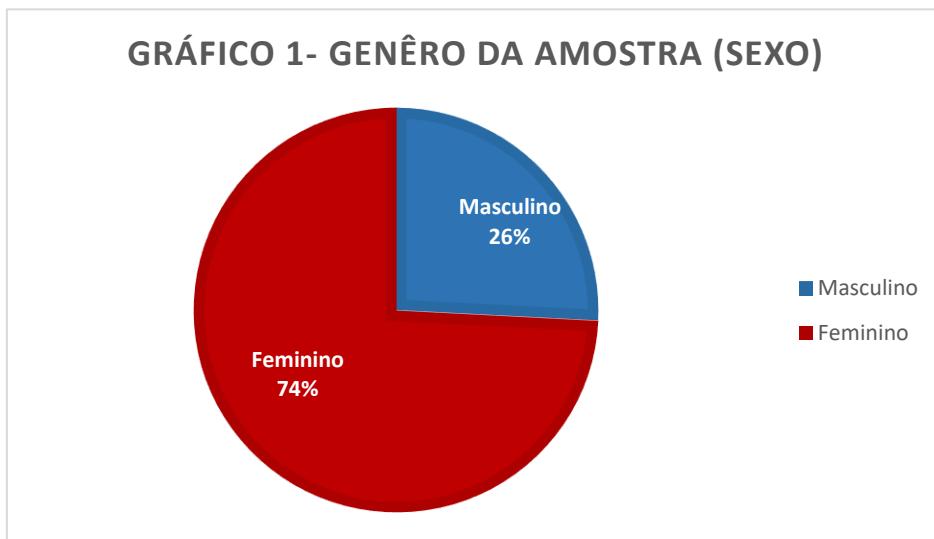
- n = é o número de indivíduos na amostra.
- $Z_{\alpha/2}$ = Valor que corresponde ao grau de confiança desejado.
- P = Proporção populacional de indivíduos que pertence à categoria que vamos estudar.
- q = Proporção populacional que não pertence à categoria que vamos estudar.
- E^2 = A margem de erro.

Sabendo que “p” é 0,682715, “q” 0,317285. Tendo em vista que a pesquisa contou com 62 questionários, verificando na fórmula dada acima, e o grau de confiança é de 92,2% com margem de erro de 9,8% usando dados de 2010.

A pesquisa teve como requisito para ser respondida pessoas maiores de 18 anos estando residindo no município do Guarani de Goiás, para que obtenhamos dados mais precisos. Ainda tendo em vista este período em que o recomendado e que fiquemos em casa, não foi possível fazer a pesquisas com pessoas mais velhas, pois além de serem do grupo de risco, os mesmos não estão recebendo visitas e nem tem acesso às redes sociais.

Ao colocarmos os dados no gráfico, ele automaticamente arredonda o resultado, mas para sermos mais exatos colocamos o resultado correto na descrição abaixo.

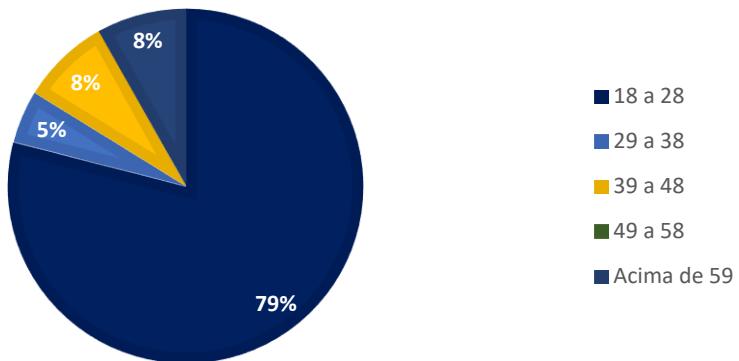
Após a organização dos dados obtidos na pesquisa, foi apresentado as seguintes informações:



Fonte: Elaborado pelos autores.

Verifica-se que dentre os 62 questionários aplicados, 74,2% são do sexo feminino e 25,8% são do sexo masculino, porém essa informação não afeta os resultados.

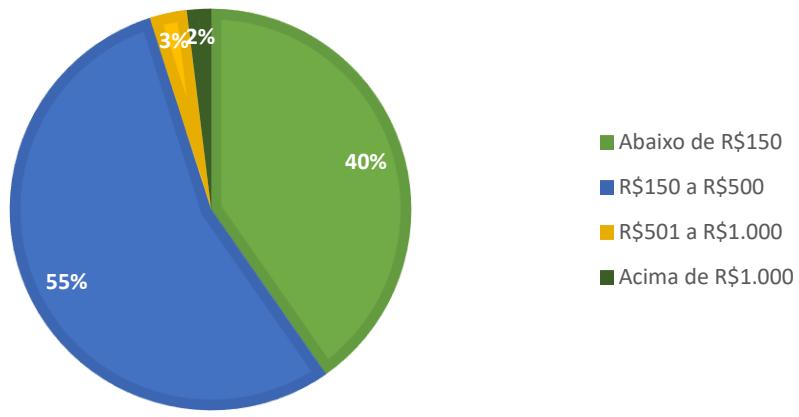
**GRÁFICO 2- FAIXA ETÁRIA DA AMOSTRA
(IDADE)**



Fonte: Elaborado pelos autores.

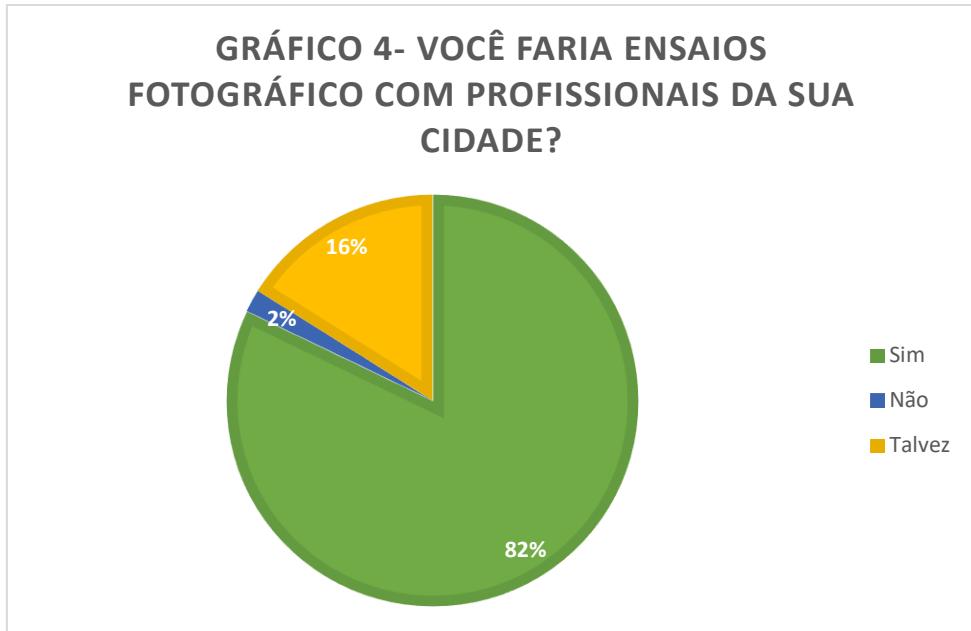
Podemos perceber nesse gráfico que 79% das pessoas tem idade entre 18 a 28 anos, 4,8% tem entre 29 a 38 anos, 8,1% tem entre 39 e 48 anos e 8,1% são a cima de 59 anos. Analisando essa informação, concluímos que a maior parte da população que respondeu à pesquisa é jovem.

**GRÁFICO 3- QUANTO VOCÊ COMO CLIENTE
ESTÁ DISPOSTO A PAGAR PARA TER SERVIÇOS
DE FOTOGRAFIA PROFISSIONAL?**



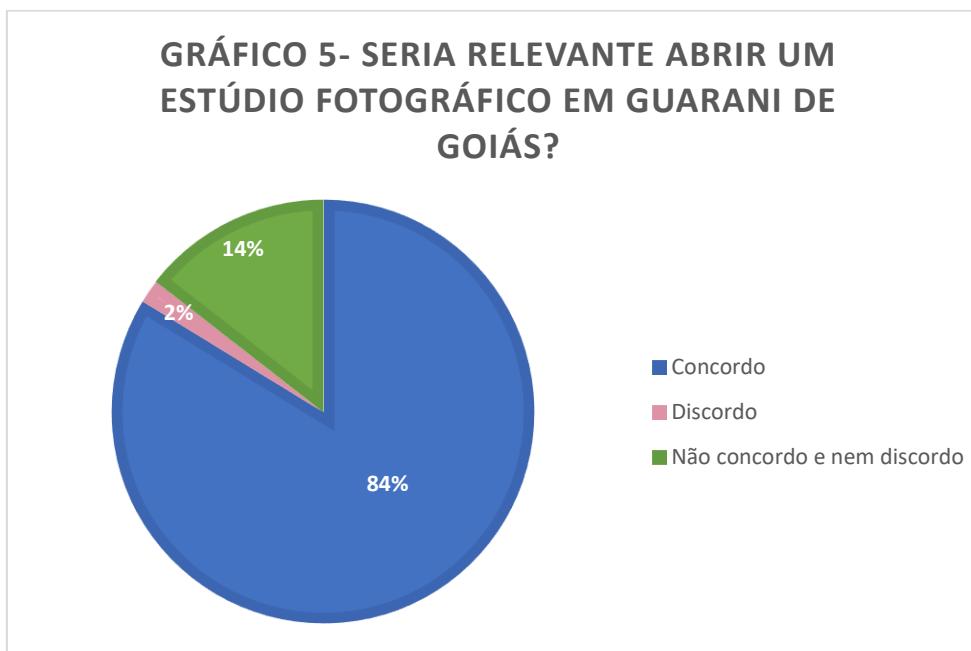
Fonte: Elaborado pelos autores.

Acerca desse gráfico, analisamos que, 54,8% da população está disposto a pagar de R\$150,00 a R\$500,00 por serviços de fotografia profissional.



Fonte: Elaborado pelos autores.

O gráfico 4, mostra que 82,3% das pessoas pesquisadas fariam ensaios fotográficos com profissionais da cidade de Guarani de Goiás.



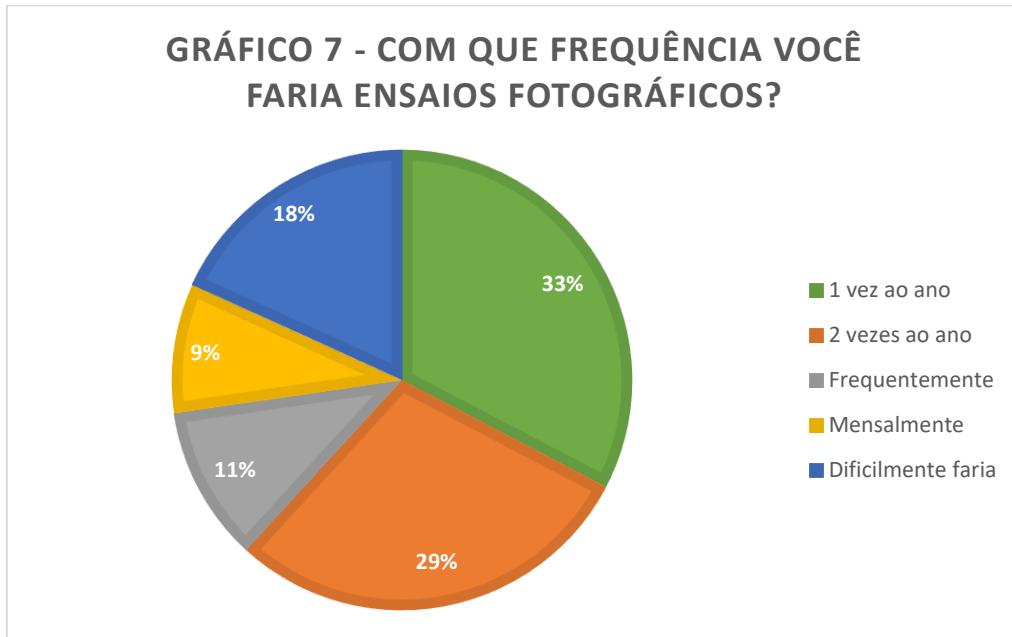
Fonte: Elaborado pelos autores.

Podemos ver no gráfico acima, que 83,9% das pessoas que responderam ao nosso questionário concorda que seria relevante abrir um estúdio fotográfico no município do Guarani.



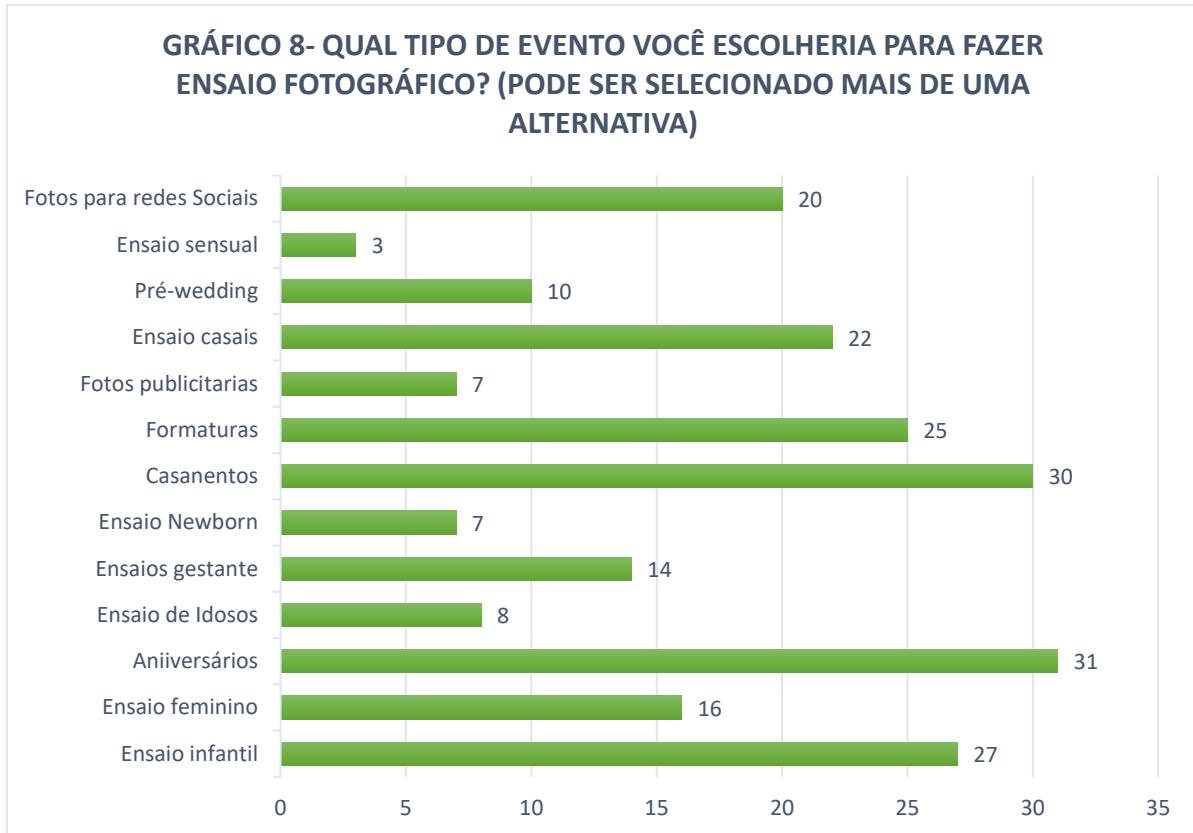
Fonte: Elaborado pelos autores.

Diante do exposto acima, 100% das pessoas que responderam ao nosso questionário disseram que preferem qualidade ao em vez de preços mais baratos, o que não bate com o gráfico 3.



Fonte: Elaborado pelos autores.

De acordo com o gráfico 7 acima, a maior parte das pessoas entrevistadas fariam ensaios fotográficos 1(uma) vez ao ano. No entanto, essa frequência varia, o que nos leva a perceber que há uma grande frequência de pessoas que vão a um estúdio fotográfico, mas de modo variável, podendo assim favorecer as vendas do estúdio fotográfico Art&Foto.



Fonte: Elaborado pelos autores.

Em nosso questionário, além das opções colocadas acima, também foi colocado o ensaio masculino, no entanto, apenas os citados no gráfico acima foi escolhido pelo os nossos entrevistados, porém essas informações não afeta o fato de termos clientes que escolha ensaios de outra modalidade que não foram votados no questionário, já que a pesquisa alcançou apenas uma parte da população do Guarani, não abrangendo cidades vizinhas ao qual também estaremos atendendo.

De acordo com o gráfico podemos analisar que os eventos de aniversário foi o mais votado com 31 votos, o que representa 50% das respostas, lembrando que essa questão era de múltipla escolha, contendo também a opção de outros, mas nem um ensaio foi recomendado pelo nosso público alvo.

4.2 ANÁLISE DE SETOR DE MERCADO

A análise de setor de mercado é um fator fundamental para iniciar um negócio, já que esta possibilita o empreendedor analisar os riscos e oportunidades correntes, verificando assim a viabilidade do negócio a partir do potencial de aceitação frente ao público alvo. Dessa forma é de suma importância fazer pesquisas que responda a essas dúvidas.

Uma pesquisa de campo feita através de entrevistas, realizadas com nossos clientes potenciais sugere-se que o estúdio fotográfica Art&Foto possui uma grande demanda em relação aos seus serviços na região, pois estaremos próximos a eles oferecendo um serviço ao qual eles não possuem com facilidade, pois na região a ausência de empresas concorrentes, tendo apenas concorrentes indiretos que serão pessoas que fazem fotos com equipamentos que não oferecem uma qualidade boa na imagem, que é o caso de pessoa que possuem um aparelho celular com câmera.

4.3 ANÁLISE SWOT DO ESTÚDIO FOTOGRÁFICO ART&FOTO

A análise SWOT é uma ferramenta de grande eficiência que possibilita as organizações a otimizar cada vez mais do seu desempenho no mercado, através da identificação das suas forças internas e externas, podendo assim encontrar seus pontos fortes, fracos e suas oportunidades bem como suas ameaças, auxiliando assim na tomada de decisões da organização.

Levando isso em consideração foi criado o quadro a baixo que mostrara os SWOT do estúdio fotográfico Art&Foto:

Quadro 13 – Análise SWOT

| | FORÇA | FRAQUEZA |
|---------------------------|--|---|
| Ambientes Internos | Localização estratégica; Relacionamento com o cliente; Equipamentos modernos; Ações de Marketing; Metas e objetivos definidos; Custo menor; | Marca desconhecida; Fornecedores distantes; |
| Ambientes Externos | OPORTUNIDADE | AMEAÇA |
| | Novo ramo a ser alcançado na cidade; Atratividade turística da região; | Concorrentes indiretos; Cursos online no ramo da fotografia; Fácil esquecimento da marca; |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

a) Forças

Localização estratégica: é um fator de grande relevância para a organização já que a empresa está situada no centro da região próximo dos seus clientes potenciais, facilitando o acesso do mesmo a nossa empresa.

Relacionamento com o cliente: o estúdio terá um atendimento íntegro e competente, com flexibilidade e responsabilidade, para que possamos ter um bom relacionamento com os nossos clientes passando confiança. Para atingir esse fim, buscaremos conhecer bem os nossos clientes, num clima bem-humorado, descobrindo os seus gostos e acabando por compreender a expectativa dos nossos clientes em relação ao ensaio, enriquecendo o produto final.

Equipamentos Modernos: o estúdio contará com equipamentos profissionais, modernos e de qualidade, colaborando para fotos de excelência.

Ações de Marketing: a empresa contará com ações de marketing para promover o nome de nossa empresa, atrair novos clientes e parceiros, fidelizar clientes, maximizar as vendas, vislumbrar novas oportunidades, comunicar-se com sua clientela e clientes em potencial.

Metas e objetivos definidos: a empresa contará com suas metas e objetivos definidos, bem como todo um planejamento feito no plano de negócio para que o mesmo seja colocado em prática minimizando as hipóteses para um possível fracasso.

Custo menor: um dos nossos objetivos de desempenho e o custo, com isso será possível atender as necessidades e desejos de nossos clientes por um custo menor, atraindo outros clientes.

b) Fraquezas

Marca desconhecida: abriremos uma empresa nova no qual não há outro seguimento do ramo na cidade, iniciando uma nova prospecção de clientes.

Fornecedores distantes: com a distância da empresa em relação aos seus fornecedores a empresa terá um custo maior com o transporte dos recursos necessários para o seu funcionamento.

c) Oportunidades

Novo ramo a ser alcançado na cidade: o estúdio fotográfico Art&Foto viu uma oportunidade em abrir uma empresa no ramo da fotografia na cidade do Guarani, pois não há nem uma empresa desse segmento jurídica na cidade.

Atratividade turística da região: o município do Guarani é um paraíso de belezas naturais com grutas e cachoeiras, sendo uma das passagens que liga a Terra Ronca que é um lugar cheio de cavernas, um verdadeiro paraíso natural que atrai turistas de toda a região.

d) Ameaças

Concorrentes indiretos: na cidade do Guarani não há nem uma empresa no ramo, no entanto, contaremos com empresas indiretas como fotografias(os) da região e pessoas físicas com algum meio de fotografia, como celulares ou câmeras não profissionais.

Cursos online no ramo da fotografia: Esta questão torna-se uma ameaça para a nossa empresa pois a vários cursos online e gratuitos disponível na internet para que qualquer cidadão que tenha vontade, possa se especializar no ramo e ter o seu próprio negócio, tornando-se assim nosso concorrente.

Fácil esquecimento da marca: no ramo da fotografia, para fotógrafos pouco conhecidos, é fácil ter a sua marca esquecida. Para reverter a situação, além da página no Instagram e o contato pelo WhatsApp, o serviço de propaganda do Facebook será constante durante o ano.

4.4 PÚBLICO ALVO

Para melhor determinar o nosso público alvo, dividiremos ele em segmentação demográfica, determinando diferentes unidades com uma idade média para cada qual. O estúdio fotográfico Art&Foto terá como consumidores, ou seja, público alvo pessoas de várias faixas etárias como:

Mulheres e homens em geral (de 18 a 59 anos), com interesse em ensaios como por exemplo ensaio gestante (retrata uma etapa na vida da mulher com a futura chegada de um filho), ensaio sensual, ensaio casal, ensaio femininos e ensaio masculino.

Pais de menores de idade (desde seu primeiro dia de vida até os 17 anos de idade) que sonham em ser fotografados, como, por exemplo temos o ensaio Newborn que é um tipo de ensaio fotográfico para bebê que registra os primeiros dias de vida do bebê, suas feições e detalhes.

Idosos (de 60 anos a cima) que pensam em registrar uma etapa da vida em que já se tem um amadurecimento, mostrando na pele marcas que conta toda a sua trajetória de vida que marcam gerações;

Donos de empresas que queiram fazer ensaios para catálogos, sites da empresa e campanhas;

Atenderemos também os donos de eventos diversos como noivados, casamentos, aniversários, formaturas e donos de eventos publicitários.

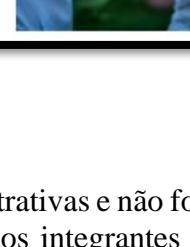
4.5 PORTFÓLIO DA EMPRESA

O estúdio fotográfico Art&Foto trabalhara com os seguintes ensaios/eventos citados abaixo:

Figura 2- Portifólio da empresa



Estúdio fotográfico
Art&Foto
Eternizando momentos 

| | |
|---|--|
| Ensaio feminino |  |
| Ensaio masculino |  |
| Pré-wedding (Antes do casamento) |  |
| Casamentos |  |
| Ensaio gestante |  |
| Ensaio Newborn (Recém-nascidos) |  |
| Ensaio infantil |  |
| Ensaio de idosos |  |
| Formaturas |  |
| Aniversários |  |
| Fotos/eventos publicitário |  |
| Ensaio sensual |  |
| Fotos para redes sociais | |

Fonte: elaborada pelos autores

As imagens acima são ilustrativas e não foram feitas pelas autoras, no entanto, foi criado termos de autorizações de todos os integrantes que aparecem na imagem, bem como as dos fotógrafos da região que a fizeram. Estes termos de consentimento e anuênciam estão sobre a guarda da pesquisadora e serão arquivados durante 5 anos, sendo destruído após este período.

4.6 DEFINIÇÃO DO CARRO CHEFE

A empresa oferecerá serviços de fotografia tendo como carro chefe, ou seja, produto principal, fotos impressas ou em formato digital, pois todos os pacotes de fotografia da empresa incluem fotos impressas ou em formato digital.

4.7 LOGOMARCA, SÍMBOLO E SLOGAN

Figura 3- Logomarca



Fonte: elaborada pelos autores

Escolhemos como símbolo para a logomarca da empresa uma câmera fotográfica cortada ao meio para ser a identidade da mesma, pois a câmera é o equipamento principal pelo qual as fotografias são feitas, tendo como continuação da imagem, logo em seguida o nome do empreendimento. A cor laranja foi escolhida como destaque ao nome da empresa, pois esta cor tem o significado de alegria e representa para a nossa empresa a transformação que faremos em todo o processo que envolve a fotografia com entusiasmo, criatividade e determinação, sempre levando a alegria por ter o auto estima dos nossos clientes, levantado através de nosso trabalho com apenas alguns cliques.

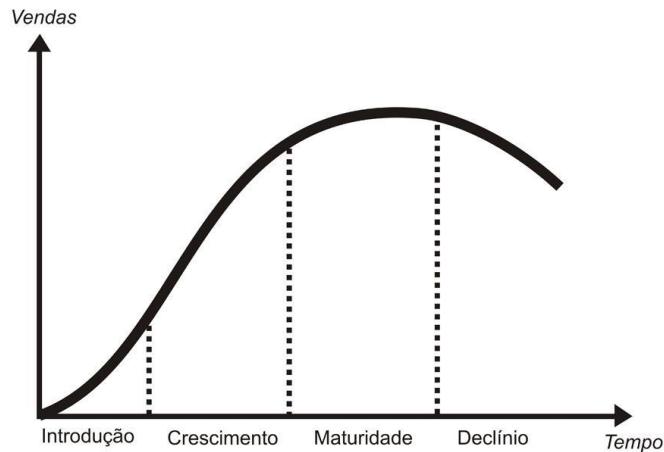
Ao que se refere ao nome da empresa, Art é todo processo feito por de trás da fotografia, bem como os acessórios que serão expostos no local e o tratamento de fotos, o que inclui as edições feitas no processo de transformação da fotografia. O nome Foto refere-se ao nosso produto final que serão fotos impressas ou em armazenamento entregue para os clientes, assim, faremos a arte da fotografia.

O Slogan “Eternizando momentos” destaca a característica da nossa empresa, que é de eternizar os momentos especiais de nossos clientes que ficará marcado para sempre em sua vida, não somente em sua memória, mas em forma de fotos e vídeos.

4.8 CICLO DE VIDA DA EMPRESA

As empresas possuem um ciclo de vida, pode se dizer muito parecida com a de nos seres humanos, pois elas nascem, crescem e podem morrer.

Figura 4- Ciclo de vida da empresa



Fonte: <https://marcating.wordpress.com/2013/12/14/estrategia-de-marketing-mix-em-funcao-do-ciclo-de-vida/>

Introdução: O estúdio fotográfico Art&Foto será inserida no mercado como microempresa, momento de traçar objetivos e metas, fazer planejamento e pensar em divulgações para que a empresa chegue a segunda fase do ciclo de vida.

Crescimento: Após o lançamento de nossos serviços de fotografia no mercado, a empresa começa a ter crescimento, gera lucros e começa a ser reconhecida no mercado, e espera se passar de microempresa para empresa de pequeno porte.

Maturidade: A empresa está no seu auge, com clientes fixos, conquistou o seu espaço no mercado, amplia a sua estrutura, criando novas filiais e inclui a sua própria produção de vídeos, passando de empresa de pequeno porte para empresa de médio porte.

Declínio: Nessa última parte do ciclo surgem novos concorrentes no mercado, com novos produtos, entre outros. Este será o momento em que a empresa precisa colocar a sua criatividade dispor de novas ideias, para continuar no mercado, ou terá que fechar as portas. Como o serviço de fotografia não é vendido para a mesma pessoa diariamente e o público se renova a cada ano, o mercado é promissor para os próximos anos e corre um pequeno risco de declínio.

4.9 AÇÃO DE RESPONSABILIDADE SOCIAL

A palavra fotografia vem do grego (photo), que quer dizer luz e (graphy) que quer dizer escrita, portanto, fotografia significa “escrever com a luz”. Quando pensamos nisso vem logo em mente a luz do sol, uma dadiva maravilhosa que é nos dado todos os dias, um ciclo natural da natureza. Pensando nisso o estúdio fotográfico Art&Foto trabalhará conscientizando os nossos clientes sobre as belezas naturais próprias do município. Para que haja está conscientização, fazemos fotos destes pontos, relacionando as imagens com os aspectos econômicos, ecológicos, políticos e sociais do meio ambiente, em seguida publicaremos estas fotos por meio das redes sociais da empresa uma vez ao mês com informações do local, contando toda a sua história e mostrando o valor do local para a região.

4.10 PLANO DE AÇÃO

O estúdio fotográfico Art&Foto tem como objetivo nas ações estratégicas, alcançar grandes resultados, para que isso seja alcançado foi elaborado a seguinte tabela:

Quadro 14 - Plano de Ação

| Estratégia | Ações | Período | Investimento |
|-------------|---------------------------|--------------------------------------|---------------------|
| Rede social | Facebook | Contínuo | - |
| Rede social | WhatsApp | Contínuo | - |
| Rede social | Instagram | Contínuo | - |
| Promoção | Desconto a vista de 5% | Contínuo | - |
| Marketing | Distribuição de panfletos | A cada 6 meses | R\$120,00/ milheiro |
| Marketing | Carro de som | No primeiro mês de início da empresa | R\$45,00/ h |

Fonte: elaborado pelas autoras.

O fato de que os clientes não podem ver o produto/serviço antes de comprá-lo dificulta a venda de vários itens, além de aumentar a taxa de troca e devolução. Como solução o estúdio fotográfico Art&Foto utilizará de aplicativos gratuitos que permitem visualizar o nosso serviço/produto no ambiente virtual do usuário que terá uma página comercial no Instagram e no Facebook, com fotos e informações detalhadas do que queremos oferecer, além do endereço e telefone para contato, bem como o e-mail da empresa. Isso fará com que pessoas de cidades vizinhas que não pode ir à loja física para analisar o nosso portifólio de fotografia possa conhecer os serviços prestados pelo estúdio tendo como produto final, fotos tratadas em armazenamento ou empresas.

A mesma utilizara do WhatsApp para manter o contato com os clientes e até mesmo fazer a venda de prestação de novos serviços de fotografia. Trabalharemos também com descontos em pagamentos completo a vista.

4.11 COMPOSTO DE MARKETING

O estúdio fotográfico Art&Foto buscará centralizar os clientes adotando ferramentas de atendimento e coletando os feedbacks constantes deles para que possamos melhorar a nossa venda atendendo as necessidades e desejos do cliente com mais eficácia tornando as interações mais rápidas e fáceis e, consequentemente, aumentando a probabilidade de novas vendas. Para que isso seja alcançado adaptaremos as experiências com base nos comportamentos anteriores do consumidor para que encantemos os clientes, o que fará com que aumente a fidelidade de nossos clientela, criando uma melhor experiência de marca alinhando canais de marketing para melhorar nosso atendimento.

Devido à baixa população da cidade que tem a maioria de seus moradores sendo de baixa renda, o estúdio fotográfico Art&Foto contará com a comunicação sendo um ponto forte, pois para tornar os sonhos de todos possível em relação à fotografia, nossos clientes potenciais poderá entrar em contato com a empresa para em casos de cobertura de eventos ou pacotes de fotos mais caros, possamos negociar pagamentos por boleto bancário para começarem a ser pagos com antecedência, dividindo o valor em parcelas que cabem no bolso do consumidor, o que fará com que chegue no dia do evento/ensaio e o mesmo já esteja com 50% dele pago.

4.12 PRODUTO

4.12.1 Histórico do Produto

O estúdio fotográfico Art&Foto busca a satisfação dos seus clientes. A ideia do negócio surgiu entre as sócias, quando analisamos que na cidade não há nem um estúdio fotográfico, e nem pessoas especializadas no ramo. Contudo, o estúdio fotográfico Art&Foto tem por objetivo atender as necessidades e desejos de seus clientes, proporcionando um ambiente aconchegante e uma possibilidade maior em obter qualidade em fotografias.

4.12.2 Concorrência

Não há soluções já existentes na cidade do Guarani, as pessoas que lá residem tem que se deslocarem para cidades vizinhas, como Posse. Portanto, nossa empresa terá como concorrentes fotografas(os) da região e pessoas não jurídicas que utilizam de celulares e câmeras domésticas para fotografar momentos de sua vida.

Uma das cidades vizinhas do Guarani e o município de Posse. Portanto, para realizar uma análise sobre o posicionamento do empreendimento em relação à concorrência, a gerente administrativa do estúdio fotográfico Art&Foto realizou o levantamento de dados pessoalmente e observou que no município de Posse há 8 (oito) fotografas(os) não jurídicos, ou seja, são pessoas físicas que exercem a função de fotografas(os), mas que não possuem empresa fixa com CNPJ. Algumas(uns) dessas(es) fotografas(os) possuíam um estúdio próprio montado em casa, mas não é o que ocorre na grande maioria e em nem uma das fotografas(os) visitadas(os) faziam eventos publicitários, o que torna um diferencial para a nossa empresa.

4.12.3 Marca da Empresa

Segundo o Sebrae, a marca é a identidade da empresa, ou seja, a forma como ela é reconhecida no mercado. Portanto, deve traduzir a imagem que se deseja passar para o mercado.

Tendo em vista essa definição, o estúdio fotográfico Art&Foto terá uma grande responsabilidade em garantir a qualidade de suas fotografias, comprometendo-se com seus clientes, para quando pensarem em registrar seus momentos com alta definição de imagem, logo vir a sua mente a marca do estúdio como referência em qualidade, com um bom atendimento e por um custo menor.

4.12.4 Embalagem, Design e Cor do Produto

Com o intuito de divulgar a nossa marca, teremos as embalagens e os DVDs com o armazenamento das fotos personalizados com adesivos contendo a logomarca da empresa no momento da entrega. Para uma melhor compreensão colocamos abaixo imagens que possibilitará uma pré-visualização de como será.

Figura 5 – Embalagem Maior do produto



Fonte: Elaborado pelas autoras.

Figura 6 – Embalagem Menor do produto



Fonte: Elaborado pelas autoras.

Figura 7 – DVD Frente e Verso



Fonte: Elaborado pelas autoras.

Figura 8 – Todas as Embalagens do Produto



Fonte: Elaborado pelas autoras.

4.12.5 Pontos de diferenciação dos concorrentes

A nossa diferenciação com os nossos concorrentes está em ser a única empresa da região que faz fotos/eventos publicitários, além de ter um prédio físico, o que faz também com que tenhamos o atendimento como diferencial, pois é o atendimento que as pessoas mais analisam quando vai a uma empresa.

4.12.6 Nível de qualidade

Variedades em senários, imagem feitas com equipamentos profissionais e um excelente atendimento, para isso iremos qualificar os nossos funcionários através de treinamentos, e usaremos como estímulo o feedback constante.

4.12.7 Agregação de valor

Para agregação de valor nossa empresa oferecerá entregas gratuitas dos nossos produtos na residência dos nossos clientes, mas somente para quem mora no município, e também, faremos parcerias com blogueiras da cidade.

4.12.8 Atendimento ao consumidor

Assim que o cliente chegar ao nosso estabelecimento, será abordado pelo nosso funcionário e questionado no que deseja, e se desejar será mostrado o nosso portfólio de fotografia, logo em seguida ele terá seu cadastro realizado e sairá de lá com data marcada para o ensaio e tendo pagado 50% do valor com antecedência.

4.12.9 Treinamento de vendedores

O profissional de vendas, é o integrante a ter comunicação direta com o cliente, em nossa empresa, este cargo será realizado pela própria recepcionista, e para que essa comunicação seja realizada da melhor maneira possível, iremos investir em treinamento e cursos promovidos pelo SEBRAE, de modo que se possa capacitá-lo com o intuito de ser referência no mercado, pelo bom atendimento prestado, pois sabemos que a forma com que nossos clientes são atendidos faz a maior diferença, e para isso é fundamental que ele saiba mais que os sete passos da venda.

4.12.10 Pesquisa de satisfação

Visando saber o quanto satisfeitos nossos clientes estão em relação aos nossos serviços e produtos o estúdio fotográfico Art&Foto aplicará o pós-venda, para isso a empresa irá disponibilizar uma caixa na recepção e entregar um questionário no momento da entrega das fotografias para sabermos se estamos atendendo as expectativas dos nossos clientes. No entanto, atualmente os clientes não querem perder seu tempo respondendo a pesquisas de satisfação, tempo este que é escasso. Pensando nisso, para estimular os clientes, a empresa oferecerá descontos em compras futuras durante 6 (seis) meses com um cupom intransferível, caso o cliente avalie o atendimento do estúdio, o que dará ao nosso cliente um estímulo a mais para que ele volte a empresa e realize outro ensaio/evento em curto tempo.

Na ficha, conterá também a opção de colocar sugestões, como, por exemplo novos cenários que eles queiram. O mesmo será aplicado também por mensagens de WhatsApp para aqueles que pagaram o pacote completo com antecedência e desejam pegar as fotos apenas por e-mail, evitando ir à loja, o que facilitaria para aqueles clientes que moram em cidades vizinhas.

Tabela 2 – Pesquisa de satisfação

| Pesquisa de satisfação |
|--|
| Como avalia o nosso atendimento? Bom () regular () Ruim () Pessimo () |
| A empresa atendeu as suas expectativas quanto a tratamento de suas fotografias e profissionalismo? Sim () Não () |
| Se não, por que? |
| De nos sugestões para melhor atender as suas necessidades e desejos. (Exemplo: Dicas de cenários novos e críticas construtivas) |

Fonte: elaborado pelas autoras.

Além da pesquisa de satisfação adotada por nós, na entrega das fotos mostrada acima, o estúdio fotográfico Art&Foto adotara como pós-venda ligações ou mensagens de texto via WhatsApp para saber se o cliente tem alguma dúvida sobre, por exemplo em como extrair as fotos do ensaio para o computador.

4.13 PRAÇA

4.13.1 Localização do ponto de venda

O estúdio fotográfico Art&Foto está localizada no centro da cidade de Guarani de Goiás, na rua aquilino C. Silva, St. Centro, esquina com a rua Ari Ribeiro Valadão Filho, optamos por esse ponto por ser o local onde possui maior fluxo de pessoas.

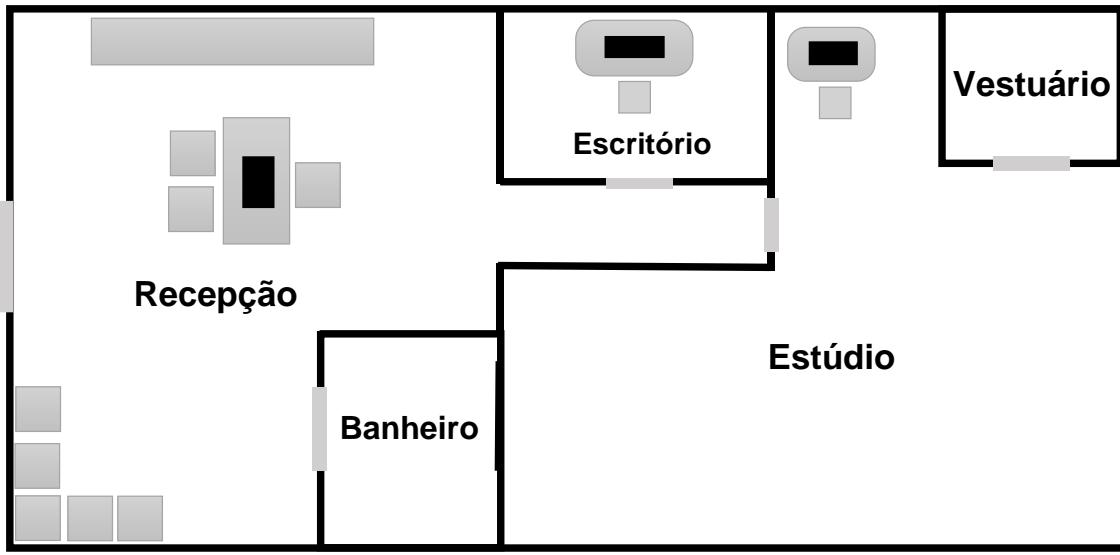
Figuras 9- Ponto de venda



Fonte: Elaborado pelas autoras.

Para a melhor representação da estrutura física do estúdio fotográfico Art&Foto, foi elaborado a criação de uma planta em 2D, onde será ilustrada a área física da mesma. Como mostra as figuras abaixo, a estrutura da empresa é formada por uma recepção com um banheiro, um escritório e um estúdio fotográfico. Na recepção colocaremos cadeiras para que nossos clientes possam aguardar para serem atendidos com conforto e uma banca de exposição, onde colocaremos nossos trabalhos para serem apreciados por nossos clientes potenciais.

Figura 10 - Planta 2D



Fonte: Elaborado pelas autoras.

4.13.2 Canais de distribuição

Além da entrega feita no estabelecimento, a organização realizará a entrega das fotografias através de parcerias com os correios e monofretes.

4.13.3 Participação no canal de vendas

A parceria com os correios, monofretes e a movimentação de vários turistas, obterá uma excelente venda nos produtos. Afinal o nosso ponto de acesso é bem visível para quem chega e sai da cidade.

4.13.4 Empresas atuantes

A cidade do Guarani não possui empresas atuantes no mercado da fotografia. Assim a nossa empresa terá que dar o melhor para conquistar a freguesia, pois ainda somos desconhecidos no mercado.

4.13.5 Procedimentos para efetuar a venda

A venda será realizada pela recepcionista, este cargo será revezado entre a gerente administrativa e a assistente de fotografia, um deles irá atender o cliente, apresentar o portfólio de fotografia para auxiliá-lo na escolha do tipo de ensaio que ele deseja, fazer o cadastro do cliente e marca a data e hora que o ensaio fotográfico/evento será realizado.

4.13.6 Processo logístico

O estúdio fotográfico Art&Foto terá parcerias com fornecedor de fotos impressas. Já para a entrega e deslocamento para ensaios externos/eventos dos nossos clientes, usaremos o próprio veículo de uma das sócias, no entanto, a gasolina será inclusa no pacote do cliente, porém em alguns casos as entregas poderão ser realizadas por terceiros.

Nossa empresa trabalhará com serviços, sendo assim não haverá estoque.

4.13.7 Intenção de pesquisa

A empresa disponibilizara uma caixa de sugestões para que os nossos clientes possam dar suas opiniões e ideias como quais os novos cenários e figurinos ele desejaria ter ao seu alcance no momento da fotografia. Estaremos dispostos a fazer o que tiver ao nosso alcance para atender as sugestões, utilizando também das redes sociais como um termômetro, avaliando os comentários para que possamos saber o quanto bem estamos indo frente ao mercado.

4.14 PROMOÇÃO

4.14.1 Estratégias de posicionamento do produto

Será disponibilizado no local, além do portifólio fotográfico, um balcão de exposição e quadros espalhados nas paredes da recepção, de forma que os nossos clientes tenham uma melhor visibilidade de nosso trabalho e possa escolher com precisão o tipo de ensaio que deseja.

4.14.2 Componentes de comunicação

Os concorrentes utilizam apenas das redes sociais.

O estúdio fotográfico Art&Foto terá como meio de comunicação, além das redes sociais, panfletos e anúncios em carro de som que inicialmente rodará na cidade para anunciar o início de um novo ramo na cidade.

4.14.3 Promoções de venda

Trabalharemos com dois sorteios ao ano, no qual pessoas que já fizeram ensaios conosco, poderá ganhar um brinde, além de entrega grátis para moradores do município do Guarani.

Ofereceremos também descontos em compras futuras durante 6 (seis) meses com um cupom intransferível, caso o cliente avalie o atendimento do estúdio, dando ao nosso cliente um estímulo a mais para que ele volte a empresa e realize outro ensaio/evento em curto tempo.

4.14.4 Campanha publicitária

A campanha publicitária, terá como foco atingir pessoas maiores de idade com interesse em fotografia profissional tanto para si próprio, como para seus filhos, pais e avós, formando um ambiente familiar, bem como os turistas que chegam constantemente e pessoas de toda a região. A divulgação será feita por meio das redes sociais, com imagens chamativas que mostram o nosso trabalho.

4.14.4.1 Artifícios

Imagens chamativas de nosso trabalho, nas redes sociais despertando nos nossos clientes o sonho de fotos bem tratadas e distribuição de panfletos.

4.14.5 Propaganda dos concorrentes

As características dos concorrentes são apenas a divulgações no Instagram e no Facebook.

4.14.6 Nível de investimento para propaganda

Será investido em propaganda no primeiro ano em torno de 1.000 reais, sendo que no primeiro mês será investido R\$ 492,50 e os R\$507,50 restantes serão usado consecutivamente durante os próximos meses.

4.15 PREÇO

Para a determinação do preço do serviço prestado pelo estúdio fotográfico Art&Foto, foram considerados os seguintes pontos:

Custo: transporte para os eventos, impressão dos DVDs e gravação, impressão de fotos, impressão de álbuns, caso o cliente queira acrescentar no pacote.

Consumidor: O preço também foi calculado de acordo com a percepção de valor do consumidor, e para saber quanto ele está disposto a pagar em média e que foi feita a pesquisa no qual 52,7% da amostra da população, sendo a maioria, respondeu que pagaria de R\$150,00 a R\$500,00.

Desta forma, o estúdio fotográfico Art&Foto estabeleceu três pacotes com preços variáveis para ensaios fotográficos do tipo ensaio feminino, ensaio masculino, ensaio gestante, ensaio newborn, ensaio infantil, ensaio idoso, ensaio sensual e fotos para redes sociais, como mostrado a baixo:

Figura 11– Pacotes para ensaios

| | | | |
|---|--|---|----------------------------|
|  | Estúdio fotográfico Art&Foto | <i>Pacotes para Ensaios</i> Telefone: 36381361 WhatsApp: 62 996243619 | |
| <i>Eternizando momentos</i>  | | | |
| <i>Pacote Mine</i> | <i>Pacote Básico</i> | <i>Pacote Vip</i> | <i>Pacote Premium</i> |
| 10 fotos | 20 fotos | 30 fotos | 50 fotos |
| + 5 fotos reveladas | + 5 fotos reveladas | + 10 fotos reveladas | + 5 fotos reveladas |
| Tamanho 10X15 | Tamanho 10X15 | Tamanho 10X15 | Tamanho 15X21 |
| R\$150,00 | R\$250,00 | R\$350,00 | R\$500,00 |

Fonte: elaborado pelos autores

Foram criados 7 (sete) pacotes diferentes dedicados apenas para eventos como os de casamento, aniversário e formatura, além do ensaio Pré-Wedding e as fotos publicitárias, como mostra a baixo:

Figura 12– Pacote para fotos publicitarias



Fonte: elaborado pelos autores

Figura 13– Pacote para Pré-wedding



Fonte: elaborado pelos autores

Figura 14– Pacote para Cerimônia



Fonte: elaborado pelos autores

Figura 15– Pacote para Cerimônia mais a Recepção



Fonte: elaborado pelas autoras.

Figura 16– Pacote para Pré-widdig, cerimônia e recepção



Fonte: elaborado pelas autoras.

Figura 17– Pacote para Formatura



Fonte: elaborado pelas autoras.

Figura 18– Pacote para Aniversário



Fonte: elaborado pelas autoras.

4.15.1 Estrutura de preço

A estrutura de preço será composta com base nos custos fixos da empresa e dos Variáveis.

4.15.2 Preço de venda nos canais de distribuição

As vendas serão feitas na loja, diretamente para o consumidor final, utilizando também das redes sociais da empresa para gerar visibilidade e contatos para a mesma.

4.15.3 Margem de lucro

A nossa margem de lucro é de 30% sobre o faturamento.

4.15.4 Composição de preço

A estrutura da composição de preço será baseada no preço usado no mercado atual, visando na característica socioeconômica da região de Guarani de Goiás, também a estrutura de preço, para que todos os nossos clientes potenciais possam ter acesso à oportunidade de ter seus momentos registrados pela nossa empresa.

Em relação aos impostos, nossa empresa se enquadra na tributação do Regime SIMPLES Nacional – Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de pequeno porte (instituído pela Lei Complementar nº 123/2006).

4.15.5 Prazos e condições de pagamento

Para pagamentos à vista em dinheiro, estaremos com desconto de 5% em cima do valor da venda. Já no pagamento a prazo, o cliente deverá pagar 50% do valor no momento em que as fotos forem feitas e o restante do pagamento na entrega das fotos. Para pessoas de baixa renda que não tem condições de dar uma entrada inicial se prosseguirá da seguinte forma, o cliente deverá nos comunicar com antecedência e a partir daí faremos o pagamento via boleto, deste modo o cliente irá pagando as parcelas com antecedência de maneira que chegue no dia do evento/ensaio e 50% do valor já tenha sido quitado por meio dos boletos bancários, e o restante será quitado a partir de cada boleto restante, desta forma o cliente vai ter parcelas que cabe em seu bolso.

4.15.6 Pesquisa com o cliente

É essencial para uma empresa, conhecer bem o perfil dos seus clientes, suas necessidades, expectativas em relação ao empreendimento, e para isso o estúdio fotográfico Art&Foto estará realizando frequentemente pesquisas para saber o nível de satisfação entre os seus clientes, e estaremos dispostos a ouvir as possíveis sugestões que surgirem.

4.15.7 Script de vendas

4.15.7.1 Início da venda

Vendedor: Olá! Tudo bem com o (a) senhor (a)? (Sorrindo)

Cliente: Olá, tudo bem sim!

Vendedor: Como se chama?

Cliente: (o cliente pronúncia seu nome)

Vendedor: Seja bem-vindo (a) ao estúdio fotográfico Art&Foto, meu nome é (...).

(O vendedor entrega o portfólio fotográfico da empresa para análise do cliente ao nosso trabalho e escolha do pacote de fotos desejados)

Vendedor: Este é o nosso portfólio fotográfico, vou lhe apresentar nossos principais produtos.

Cliente: Ok.

(Nesta apresentação o vendedor busca identificar sinal de quais foram as alternativas que o cliente mais gostou)

Vendedor: Já sabe qual pacote de fotos irá escolher?

Cliente: Sim, (o cliente cita o nome do pacote desejado)

Vendedor: Ok, vamos realizar a sua ficha no sistema, preciso do seu documento de identidade.

Cliente: Ok. (Entrega documentação necessária)

Vendedor: Agora vamos negociar a forma de pagamento que fica melhor para o senhor(a).

Cliente: Diz qual forma de pagamento fica melhor (vendedor fecha a negociação e cliente efetua parte do pagamento).

Vendedor: OK! Agora preciso que o senhor(a) efetue 50% do pagamento no dinheiro ou cartão. (cliente entrega parte do pagamento em dinheiro ou efetua parte do pagamento no cartão)

Vendedor: Leva o cliente para a tirada das fotos.

Cliente: Vai embora.

4.15.7.2 Recebimento do produto

Vendedor: Olá! Tudo bem com o (a) senhor (a)? (Sorrindo)

Cliente: Olá, tudo bem sim!

Vendedor: Seja bem-vindo (a) ao estúdio fotográfico Art&Foto novamente, as suas fotos já estão prontas para entrega.

Cliente: que bom.

Vendedor: Agora preciso que o senhor realize o restante do pagamento que falta.

Cliente: OK! (cliente efetua os 50% do pagamento restante)

Vendedor: Obrigada! Você poderia realizar a pesquisa de satisfação da nossa empresa?

Cliente: sim.

(O vendedor explica como faz e o cliente realiza a ação)

Vendedor: Muito obrigado, volte sempre!

Cliente: Voltarei sim.

4.15.8 Projeção de vendas e custo

Quadro 15 - Prospecção de vendas de Janeiro a Março

| Descrição | Janeiro | | | Fevereiro | | | Março | | |
|------------------------------------|---------|--------------|--------------|-----------|--------------|--------------|-------|--------------|--------------|
| | Qtd. | Venda | Total | Qtd. | Venda | Total | Qtd. | Venda | Total |
| Ensaio pacote mini | 2 | R\$ 150,00 | R\$ 300,00 | 2 | R\$ 150,00 | R\$ 300,00 | 3 | R\$ 150,00 | R\$ 450,00 |
| Ensaio pacote básico | 3 | R\$ 250,00 | R\$ 750,00 | 4 | R\$ 250,00 | R\$ 1.000,00 | 4 | R\$ 250,00 | R\$ 1.000,00 |
| Ensaio pacote vip | 2 | R\$ 350,00 | R\$ 700,00 | 2 | R\$ 350,00 | R\$ 700,00 | 3 | R\$ 350,00 | R\$ 1.050,00 |
| Ensaio pacote premium | 5 | R\$ 500,00 | R\$ 2.500,00 | 5 | R\$ 500,00 | R\$ 3.000,00 | 5 | R\$ 500,00 | R\$ 2.500,00 |
| Pré-wedding | 1 | R\$ 700,00 | R\$ 700,00 | 2 | R\$ 700,00 | R\$ 1.400,00 | | | |
| Cerimônia | | | | 1 | R\$ 800,00 | R\$ 800,00 | | | |
| Cerimônia + Recepção | 3 | R\$ 1.000,00 | R\$ 3.000,00 | 1 | R\$ 1.000,00 | R\$ 1.000,00 | 2 | R\$ 1.000,00 | R\$ 2.000,00 |
| Pré-wedding + Cerimônia + Recepção | | | | | | | 2 | R\$ 1.400,00 | R\$ 2.800,00 |
| Aniversário (com 3hs de cobertura) | 1 | R\$ 350,00 | R\$ 1.050,00 | 1 | R\$ 350,00 | R\$ 1.050,00 | | | |
| Total | 17 | | R\$ 9.000,00 | 18 | | R\$ 9.250,00 | 19 | | R\$ 9.800,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Quadro 16 - Prospecção de vendas de Abril a Junho

| Descrição | Abril | | | Maio | | | Junho | | |
|------------------------------------|-----------|--------------|----------------------|-----------|--------------|----------------------|-----------|--------------|----------------------|
| | Qtd. | Venda | Total | Qtd. | Venda | Total | Qtd. | Venda | Total |
| Ensaio pacote mini | 3 | R\$ 150,00 | R\$ 450,00 | 4 | R\$ 150,00 | R\$ 600,00 | 4 | R\$ 150,00 | R\$ 600,00 |
| Ensaio pacote básico | 4 | R\$ 250,00 | R\$ 1.000,00 | 3 | R\$ 250,00 | R\$ 700,00 | 3 | R\$ 250,00 | R\$ 750,00 |
| Ensaio pacote vip | 3 | R\$ 350,00 | R\$ 1.050,00 | 5 | R\$ 350,00 | R\$ 1.750,00 | 3 | R\$ 350,00 | R\$ 1.050,00 |
| Ensaio pacote premium | 5 | R\$ 500,00 | R\$ 2.500,00 | 6 | R\$ 500,00 | R\$ 3.000,00 | 9 | R\$ 500,00 | R\$ 5.000,00 |
| Pré-wedding | 1 | R\$ 700,00 | R\$ 700,00 | | | | 1 | R\$ 700,00 | R\$ 700,00 |
| Cerimônia | | | | 2 | R\$ 800,00 | R\$ 1.600,00 | 1 | R\$ 800,00 | R\$ 800,00 |
| Cerônia + Recepção | | | | 1 | R\$ 1.000,00 | R\$ 1.000,00 | | | |
| Pré-wedding + Cerimônia + Recepção | 1 | R\$ 1.400,00 | R\$ 1.400,00 | | | | 1 | R\$ 1.400,00 | R\$ 1.400,00 |
| Aniversário (com 3hs de cobertura) | 3 | R\$ 350,00 | R\$ 3.150,00 | 2 | R\$ 350,00 | R\$ 2.100,00 | 2 | R\$ 350,00 | R\$ 2.100,00 |
| Fotos publicitárias | | | | | | | 1 | R\$ 500,00 | R\$ 500,00 |
| Total | 20 | | R\$ 10.250,00 | 23 | | R\$ 10.750,00 | 25 | | R\$ 12.900,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Quadro 17 - Prospecção de vendas de Junho a Setembro

| Descrição | Julho | | | Agosto | | | Setembro | | |
|------------------------------------|-----------|--------------|----------------------|-----------|--------------|----------------------|-----------|--------------|----------------------|
| | Qtd. | Venda | Total | Qtd. | Venda | Total | Qtd. | Venda | Total |
| Ensaio pacote mini | 5 | R\$ 150,00 | R\$ 750,00 | 5 | R\$ 150,00 | R\$ 900,00 | 4 | R\$ 150,00 | R\$ 600,00 |
| Ensaio pacote básico | 4 | R\$ 250,00 | R\$ 1.000,00 | 5 | R\$ 250,00 | R\$ 1.250,00 | 3 | R\$ 250,00 | R\$ 750,00 |
| Ensaio pacote vip | 3 | R\$ 350,00 | R\$ 1.050,00 | 6 | R\$ 350,00 | R\$ 2.100,00 | 4 | R\$ 350,00 | R\$ 1.400,00 |
| Ensaio pacote premium | 5 | R\$ 500,00 | R\$ 2.500,00 | 5 | R\$ 500,00 | R\$ 2.000,00 | 7 | R\$ 500,00 | R\$ 3.500,00 |
| Pré-wedding | 4 | R\$ 700,00 | R\$ 2.800,00 | 2 | R\$ 700,00 | R\$ 1.400,00 | 3 | R\$ 700,00 | R\$ 2.100,00 |
| Cerimônia | 1 | R\$ 700,00 | R\$ 800,00 | | | | 1 | R\$ 800,00 | R\$ 800,00 |
| Cerônia + Recepção | | | | 2 | R\$ 1.000,00 | R\$ 2.000,00 | 3 | R\$ 1.000,00 | R\$ 3.000,00 |
| Pré-wedding + Cerimônia + Recepção | 1 | R\$ 1.400,00 | R\$ 1.400,00 | | | | 1 | R\$ 1.400,00 | R\$ 1.400,00 |
| Aniversário (com 3hs de cobertura) | 4 | R\$ 350,00 | R\$ 4.200,00 | 3 | R\$ 350,00 | R\$ 3.150,00 | 2 | R\$ 350,00 | R\$ 2.100,00 |
| Total | 27 | | R\$ 14.500,00 | 28 | | R\$ 12.800,00 | 28 | | R\$ 15.650,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Quadro 18 - Prospecção de vendas de Outubro a Dezembro

| Descrição | Outubro | | | Novembro | | | Dezembro | | |
|------------------------------------|-----------|--------------|----------------------|-----------|--------------|----------------------|-----------|--------------|----------------------|
| | Qtd. | Venda | Total | Qtd. | Venda | Total | Qtd. | Venda | Total |
| Ensaio pacote mini | 3 | R\$ 150,00 | R\$ 450,00 | 5 | R\$ 150,00 | R\$ 750,00 | 4 | R\$ 150,00 | R\$ 600,00 |
| Ensaio pacote básico | 4 | R\$ 250,00 | R\$ 1.000,00 | 6 | R\$ 250,00 | R\$ 1.500,00 | 4 | R\$ 250,00 | R\$ 1.800,00 |
| Ensaio pacote vip | 5 | R\$ 350,00 | R\$ 1.750,00 | 5 | R\$ 350,00 | R\$ 1.750,00 | 4 | R\$ 350,00 | R\$ 1.400,00 |
| Ensaio pacote premium | 4 | R\$ 500,00 | R\$ 2.000,00 | 3 | R\$ 500,00 | R\$ 1.500,00 | 6 | R\$ 500,00 | R\$ 3.500,00 |
| Pré-wedding | 4 | R\$ 700,00 | R\$ 2.800,00 | 1 | R\$ 700,00 | R\$ 700,00 | 4 | R\$ 700,00 | R\$ 2.800,00 |
| Cerimônia | | | | | | | 1 | R\$ 800,00 | R\$ 800,00 |
| Cerônia + Recepção | 4 | R\$ 1.000,00 | R\$ 3.000,00 | 5 | R\$ 1.000,00 | R\$ 5.000,00 | 2 | R\$ 1.000,00 | R\$ 2.000,00 |
| Pré-wedding + Cerimônia + Recepção | 1 | R\$ 1.400,00 | R\$ 1.400,00 | 1 | R\$ 1.400,00 | R\$ 1.400,00 | | | |
| Aniversário (com 3hs de cobertura) | 3 | R\$ 350,00 | R\$ 3.150,00 | 4 | R\$ 350,00 | R\$ 4.200,00 | 1 | R\$ 350,00 | R\$ 1.050,00 |
| Formaturas / 30 alunos cada turma | | | | | | | 3 | R\$ 50,00 | R\$ 4.500,00 |
| Fotos publicitárias | 1 | R\$ 500,00 | R\$ 500,00 | | | | 1 | R\$ 500,00 | R\$ 500,00 |
| Total | 29 | | R\$ 15.550,00 | 30 | | R\$ 16.800,00 | 30 | | R\$ 18.950,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Quadro 19 - Prospecção de custo de Janeiro a Março

| Descrição | Janeiro | | | Fevereiro | | | Março | | |
|------------------------------------|-----------|------------|-------------------|-----------|------------|-------------------|-----------|------------|-------------------|
| | Qtd. | Custo | Total | Qtd. | Custo | Total | Qtd. | Custo | Total |
| Ensaio pacote mini | 2 | R\$ 24,86 | R\$ 49,72 | 2 | R\$ 24,86 | R\$ 49,72 | 3 | R\$ 24,86 | R\$ 74,58 |
| Ensaio pacote básico | 3 | R\$ 24,86 | R\$ 74,58 | 4 | R\$ 24,86 | R\$ 99,44 | 4 | R\$ 24,86 | R\$ 99,44 |
| Ensaio pacote vip | 2 | R\$ 34,86 | R\$ 69,72 | 2 | R\$ 34,86 | R\$ 69,72 | 3 | R\$ 34,86 | R\$ 104,58 |
| Ensaio pacote premium | 5 | R\$ 32,36 | R\$ 161,80 | 5 | R\$ 194,16 | R\$ 64,72 | 5 | R\$ 32,36 | R\$ 161,80 |
| Pré-wedding | 1 | R\$ 41,40 | R\$ 41,40 | 2 | R\$ 41,40 | R\$ 82,80 | | | |
| Cerimônia | | | | 1 | R\$ 77,50 | R\$ 77,50 | | | |
| Cerimônia + Recepção | 3 | R\$ 112,50 | R\$ 337,50 | 1 | R\$ 112,50 | R\$ 112,50 | 2 | R\$ 112,50 | R\$ 112,50 |
| Pré-wedding + Cerimônia + Recepção | | | | | | | 2 | R\$ 112,50 | R\$ 225,00 |
| Aniversário (com 3hs de cobertura) | 1 | R\$ 62,50 | R\$ 62,50 | 1 | R\$ 62,50 | R\$ 62,50 | | | |
| Total | 17 | | R\$ 797,22 | 18 | | R\$ 618,90 | 19 | | R\$ 777,90 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Quadro 20 - Prospecção de custo de Abril a Junho

| Descrição | Abril | | | Maio | | | Junho | | |
|------------------------------------|-----------|------------|-------------------|-----------|------------|-------------------|-----------|------------|-------------------|
| | Qtd. | Custo | Total | Qtd. | Custo | Total | Qtd. | Custo | Total |
| Ensaio pacote mini | 3 | R\$ 24,86 | R\$ 74,58 | 4 | R\$ 24,86 | R\$ 99,44 | 4 | R\$ 24,86 | R\$ 99,44 |
| Ensaio pacote básico | 4 | R\$ 24,86 | R\$ 99,44 | 3 | R\$ 24,86 | R\$ 74,58 | 3 | R\$ 24,86 | R\$ 74,58 |
| Ensaio pacote vip | 3 | R\$ 34,86 | R\$ 104,58 | 5 | R\$ 34,86 | R\$ 174,30 | 3 | R\$ 34,86 | R\$ 104,58 |
| Ensaio pacote premium | 5 | R\$ 32,36 | R\$ 161,80 | 6 | R\$ 32,36 | R\$ 194,16 | 9 | R\$ 32,36 | R\$ 291,24 |
| Pré-wedding | 1 | R\$ 41,40 | R\$ 41,40 | | | | 1 | R\$ 41,40 | R\$ 41,40 |
| Cerimônia | | | | 2 | R\$ 77,50 | R\$ 155,00 | 1 | R\$ 77,50 | R\$ 77,50 |
| Cerimônia + Recepção | | | | 1 | R\$ 112,50 | R\$ 112,50 | | | |
| Pré-wedding + Cerimônia + Recepção | 1 | R\$ 112,50 | R\$ 112,50 | | | | 1 | R\$ 112,50 | R\$ 112,50 |
| Aniversário (com 3hs de cobertura) | 3 | R\$ 62,50 | R\$ 187,50 | 2 | R\$ 62,50 | R\$ 125,00 | 2 | R\$ 62,50 | R\$ 125,00 |
| Fotos publicitárias | | | | | | | 1 | R\$ 1,80 | R\$ 1,80 |
| Total | 20 | | R\$ 781,80 | 23 | | R\$ 934,98 | 25 | | R\$ 928,04 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Quadro 21 - Prospecção de custo de Julho a Setembro

| Descrição | Julho | | | Agosto | | | Setembro | | |
|------------------------------------|-----------|------------|---------------------|-----------|------------|---------------------|-----------|------------|---------------------|
| | Qtd. | Custo | Total | Qtd. | Custo | Total | Qtd. | Custo | Total |
| Ensaio pacote mini | 5 | R\$ 24,86 | R\$ 124,30 | 5 | R\$ 24,86 | R\$ 124,03 | 4 | R\$ 24,86 | R\$ 99,44 |
| Ensaio pacote básico | 4 | R\$ 24,86 | R\$ 99,44 | 5 | R\$ 24,86 | R\$ 124,30 | 3 | R\$ 24,86 | R\$ 74,58 |
| Ensaio pacote vip | 3 | R\$ 34,86 | R\$ 104,58 | 6 | R\$ 34,86 | R\$ 209,16 | 4 | R\$ 34,86 | R\$ 139,44 |
| Ensaio pacote premium | 5 | R\$ 32,36 | R\$ 161,80 | 5 | R\$ 32,36 | R\$ 129,44 | 7 | R\$ 32,36 | R\$ 226,52 |
| Pré-wedding | 4 | R\$ 41,40 | R\$ 165,60 | 2 | R\$ 41,40 | R\$ 82,08 | 3 | R\$ 41,40 | R\$ 124,20 |
| Cerimônia | 1 | R\$ 77,50 | R\$ 77,50 | | | | 1 | R\$ 77,50 | R\$ 77,50 |
| Cerimônia + Recepção | | | | 2 | R\$ 112,50 | R\$ 225,00 | 3 | R\$ 112,50 | R\$ 337,50 |
| Pré-wedding + Cerimônia + Recepção | 1 | R\$ 112,50 | R\$ 112,50 | | | | 1 | R\$ 112,50 | R\$ 112,50 |
| Aniversário (com 3hs de cobertura) | 4 | R\$ 62,50 | R\$ 250,00 | 3 | R\$ 62,50 | R\$ 187,50 | 2 | R\$ 62,50 | R\$ 125,00 |
| Total | 27 | | R\$ 1.095,72 | 28 | | R\$ 1.081,51 | 28 | | R\$ 1.316,68 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Quadro 22 - Prospecção de custo de Outubro a Dezembro

| Descrição | Outubro | | | Novembro | | | Dezembro | | |
|------------------------------------|-----------|------------|---------------------|-----------|------------|---------------------|-----------|------------|---------------------|
| | Qtd. | Custo | Total | Qtd. | Custo | Total | Qtd. | Custo | Total |
| Ensaio pacote mini | 3 | R\$ 24,86 | R\$ 74,58 | 5 | R\$ 24,86 | R\$ 124,30 | 4 | R\$ 24,86 | R\$ 99,44 |
| Ensaio pacote básico | 4 | R\$ 24,86 | R\$ 99,44 | 6 | R\$ 24,86 | R\$ 149,16 | 4 | R\$ 24,86 | R\$ 99,44 |
| Ensaio pacote vip | 5 | R\$ 34,86 | R\$ 174,30 | 5 | R\$ 34,86 | R\$ 174,86 | 4 | R\$ 34,86 | R\$ 139,44 |
| Ensaio pacote premium | 4 | R\$ 32,36 | R\$ 129,44 | 3 | R\$ 32,36 | R\$ 97,08 | 6 | R\$ 32,36 | R\$ 194,16 |
| Pré-wedding | 4 | R\$ 41,40 | R\$ 165,60 | 1 | R\$ 41,40 | R\$ 41,40 | 4 | R\$ 41,40 | R\$ 165,60 |
| Cerimônia | | | | | | | 1 | R\$ 77,50 | R\$ 77,50 |
| Cerimônia + Recepção | 4 | R\$ 112,50 | R\$ 450,00 | 5 | R\$ 112,50 | R\$ 562,50 | 2 | R\$ 112,50 | R\$ 225,00 |
| Pré-wedding + Cerimônia + Recepção | 1 | R\$ 112,50 | R\$ 112,50 | 1 | R\$ 112,50 | R\$ 112,50 | | | |
| Aniversário (com 3hs de cobertura) | 3 | R\$ 62,50 | R\$ 187,50 | 4 | R\$ 62,50 | R\$ 250,00 | 1 | R\$ 62,50 | R\$ 62,50 |
| Formaturas / 30 alunos cada turma | | | | | | | 3 | R\$ 54,00 | R\$ 162,00 |
| Fotos publicitárias | 1 | R\$ 1,80 | R\$ 1,80 | | | | 1 | R\$ 1,80 | R\$ 1,80 |
| Total | 29 | | R\$ 1.393,36 | 30 | | R\$ 1.511,80 | 30 | | R\$ 1.225,08 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

5 PLANO FINANCEIRO

Luiz Antonio Bernardi (Pag. 275)

“Tradicionalmente, a função financeira resume-se em três decisões: investir, financiar e distribuir dividendos. Essas decisões, aliadas aos controles, têm como único objetivo aumentar o valor da empresa e, assim, justificar os investimentos e o retorno.”

Sendo assim, o estúdio fotográfico Art&Foto fará seu planejamento financeiro dentro de 1(um) ano, e com ele analisará quanto deverá ser investido para o nascimento da empresa e fará também o planejamento e contabilização do estúdio para analisar os dados e com isso saber se dentro de um ano a empresa terá o retorno do investimento desejado e chegar a uma conclusão sobre a viabilidade da empresa, deixando assim marcado toda a movimentação da empresa, bem como seus investimentos, despesas e custos.

5.1 PLANILHAS DE CUSTOS

5.1.1 Mão de obra indireta

Quadro 23- Mão de obra indireta

| Itens | Qtd. | Valor Unitário | Valor Total |
|--|----------|----------------|-------------|
| Manutenção de máquinas e equipamentos / 1 vez ao mês | 12 Meses | R\$150,00 | R\$1,800 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

5.1.2 Mão de obra direta

Quadro 24 – Mão de obra direta

| Itens | Qtd. | Valor Unitário | Valor Total |
|------------------------------------|------|----------------|--------------------|
| Salários e encargos dos sócios | 2 | R\$ 1.665,00 | R\$3.330,00 |
| Salários e encargos do funcionário | 1 | R\$1.526,62 | R\$1.526,62 |
| Total | | | R\$4.856,62 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

5.1.3 Impostos

Segue abaixo os percentuais acerca de cada tributo a ser pago pela empresa, conforme arrecadação anual, tendo em vista que empresas que prestam serviços tem a tabela simples nacional diferente da de empresas que trabalham com a venda de produto:

Quadro 25- Tabela Simples Nacional 2018 (Serviços)

| Faixa | Alíquota | Valor a reduzir (em R\$) | Receita Bruta em 12 meses (em R\$) |
|----------|----------|--------------------------|------------------------------------|
| 1º faixa | 6,00% | - | Até 180.000,00 |
| 2º faixa | 11,20% | 9.360,00 | De 180.000,01 a 360.000,00 |
| 3º faixa | 13,50% | 17.640,00 | De 360.000,01 a 720.000,00 |
| 4º faixa | 16,00% | 35.640,00 | De 720.000,01 a 1.800.000,00 |
| 5º faixa | 21,00% | 125.640,00 | De 1.800.000,01 a 3.600.000,00 |
| 6º faixa | 33,00% | 648.000,00 | De 3.600.000,01 a 4.800.000,00 |

Fonte: <https://blog.contabilizei.com.br/contabilidade-online/anexo-3-simples-nacional/>

Quadro 26 – Imposto sobre o faturamento de Janeiro a Junho

| | Janeiro | Fevereiro | Março | Abril | Maio | Junho |
|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| Faturamento | R\$ 9.000,00 | R\$ 9.250,00 | R\$ 9.800,00 | R\$ 9.950,00 | R\$ 10.250,00 | R\$ 12.900,00 |
| Valor do Imposto | R\$ 540,00 | R\$ 555,00 | R\$ 588,00 | R\$ 597,00 | R\$ 615,00 | R\$ 774,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Quadro 27 – Imposto sobre o faturamento de Julho a Dezembro

| | Julho | Agosto | Setembro | Outubro | Novembro | Dezembro |
|------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Faturamento | R\$ 14.500,00 | R\$ 12.800,00 | R\$ 15.650,00 | R\$ 15.550,00 | R\$ 16.800,00 | R\$ 18.950,00 |
| Valor do Imposto | R\$ 870,00 | R\$ 768,00 | R\$ 939,00 | R\$ 933,00 | R\$ 1.008,00 | R\$ 1.137,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras

5.1.4 Despesas Administrativa

Para a estimativa deste tipo de despesas, foram considerados custos mensais fixos e outras despesas como a depreciação dos bens da empresa, como o quadro abaixo apresenta. A Receita Federal considera, para efeitos de vida útil, o prazo de 10 anos para a depreciação de máquinas e equipamentos, e 5 anos para moveis e utensílios, considerando também 5 anos para os outros bem da empresa que não se encaixa em nem um outro dos anteriores citados. Desta forma foi multiplicado 12 meses vezes o ano, em seguida, multiplicado a quantidade de meses dada no resultado pelo valor dos bens, o que nos fez chegar ao referido valor mensal apresentado no quadro.

Quadro 28 – Despesas Administrativas

| Itens | Quantidade | Valor Unitário | Valor Total |
|--|------------|----------------|-------------|
| Chamex A4 100 folhas | 2 | R\$4,99 | R\$9,99 |
| Caixa de Grampos / 500 grampos | 1 | R\$6,90 | R\$6,90 |
| Caneta big Unidade | 5 | R\$1,00 | R\$5,00 |
| Depreciação de máquinas e equipamentos | 1 | - | R\$288,69 |
| Depreciação de moveis e utensílios | 1 | - | R\$27,40 |
| Depreciação com Outros | 1 | - | R\$31,95 |
| Material de limpeza | 12 | R\$8,33 | R\$100,00 |
| Subtotal | | | R\$469,93 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

5.1.5 Demonstração de receitas

Ao procurarmos a prefeitura do município, foi informado que os comércios da cidade do Guarani estão insetos de pagar IPTU e que caso precise de comprovar as informações do IPTU a prefeitura faz uma declaração confirmando os dados passados a nós, por tanto este dado não constará em nosso Plano de Negócio.

Quadro 29 – Custos Fixos

| | Descrição | Valor unitário |
|--------------|----------------|----------------|
| 1 | Aluguel | R\$500,00 |
| 2 | IPTU | - |
| 3 | Água | R\$100,00 |
| 4 | Energia | R\$400,00 |
| 5 | Telefone | R\$25,00 |
| 6 | Internet Wi-Fi | R\$70,00 |
| Total mensal | | R\$1.095,00 |
| Total anual | | R\$13.140,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Quadro 30 – Custos Variáveis

| | Descrição | Valor unitário |
|-------|--|----------------|
| 1 | Revelação de foto 10X15 | R\$2,00 |
| 2 | Revelação de foto 15X21 | R\$3,50 |
| 3 | Pen Drive 8G | R\$37,90 |
| 4 | DVD | R\$1,80 |
| 5 | Sacola de papel para embrulho de fotos | R\$1,30 |
| 6 | Papel para fotografia adesivo | R\$1,30 |
| 7 | Valor por impressão | R\$2,00 |
| Total | | R\$49,80 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

5.1.6 Demonstração do investimento inicial

Os preços mostrados abaixo podem sofrer ao decorrer do tempo alterações, tendo em vista que alguns equipamentos estão em promoção.

Quadro 31 – Máquinas e equipamentos

| | Descrição | Quantidade | Valor unitário | Total |
|----------|--|------------|----------------|--------------|
| 1 | Câmera Digital Canon EOS Rebel T100 com 18 MP, LCD 3.0", Full HD, Digic 4+, Wi-Fi – Preta | 2 | R\$1.709,05 | R\$3.709,05 |
| 2 | Lente Canon EF 75 Zoom Telefoto - f/4-5.6 | 2 | R\$ 644,31 | R\$1.288,62 |
| 3 | Flash Yongnuo Yn 560III Para Canon / Nikon (nfe) | 2 | R\$372,24 | R\$744,48 |
| 4 | Rebatedor Difusor 110cm Circular 5 Em 1 Fotográfico + Bolsa | 1 | R\$79,99 | R\$79,99 |
| 5 | Kit Estúdio Fotográfico Tripé + Sombrinha + Soquete Simples | 1 | R\$136,43 | R\$136,43 |
| 6 | Kit 2 Soft Box Soquete E27 Quadruplo 50 X 70 + 2 Tripés 2mts | 1 | R\$679,90 | R\$679,90 |
| 7 | Tripé Holofote Refletor Led 2mt 50 W | 2 | R\$119 | R\$238,00 |
| 8 | Computador PC CPU Completo Quantum Intel Core i3 6GB HD 500GB Monitor 19,5" HDMI LED com mouse e teclado | 2 | R\$1.597,77 | R\$3.195,54 |
| 9 | Notebook Samsung Book E30 Intel Core i3 4GB 1TB - 15,6" Full HD Windows 10 | 1 | R\$2.944,05 | R\$2.944,05 |
| 10 | Impressora Hp Deskjet Ink Advantage 2676 Aio | 1 | R\$499,99 | R\$499,99 |
| 11 | Telefone Com Fio Intelbras Pleno – Preto | 1 | R\$39,99 | R\$39,99 |
| 12 | Máquina de cartão moderninha pró | 1 | R\$298,80 | R\$298,80 |
| 13 | Impressora Térmica Portátil Bluetooth Sem Fio Nf Nota Fiscal | 1 | R\$289,98 | R\$289,98 |
| 14 | HD Seagate Externo Portátil Expansion USB 3.0 1TB Preto – STEA1000400 | 2 | R\$498,12 | R\$996,24 |
| 15 | Ar Condicionado Split Elgin Eco Power 9.000 BTU/h Frio HWFI09B2IA | 2 | R\$1.081,99 | R\$2.163,98 |
| 16 | Grampeador | 1 | R\$16,90 | R\$16,90 |
| Subtotal | | | | R\$17.321,94 |

Fonte: Elaborado pelas autoras

Quadro 32 – Móveis e utensílios

| | Descrição | Quantidade | Valor unitário | Total |
|----------|---|------------|----------------|-------------|
| 1 | Suporte Fundo Infinito Studio Fotográfico Presilhas 3x2 Cp1 | 1 | R\$179,90 | R\$179,90 |
| 2 | Fundo Infinito Fotográfico Branco Tnt – 1,60m X 3m | 1 | R\$117,62 | R\$117,62 |
| 3 | Fundo Infinito Fotográfico Preto Tnt – 1,60m X 3m | 1 | R\$115,46 | R\$115,46 |
| 4 | Promoção Kit 6 Fundos Fotográficos, Tecido, Newborn, 1,5x2,2 | 1 | R\$594,00 | R\$594,00 |
| 5 | Mesa em L para Escritório com 3 Gavetas | 2 | R\$417,90 | R\$835,08 |
| 6 | Cadeira de Escritório Giratória DIR-002 – Nell | 2 | R\$249,90 | R\$499,08 |
| 7 | Cadeira Longarina Isso 3 Lugares (PRETA) KASMOBILE | 2 | R\$279,90 | R\$559,08 |
| 8 | Gaveta P/ Dinheiro Manual Pino Superior P/ Abertura Preta | 1 | R\$208,47 | R\$208,47 |
| 9 | Poltrona de Amamentação Opala Mais Puff para as mães usarem no ensaio newborn | 1 | R\$399,00 | R\$399,00 |
| 10 | Aparador para exposição de fotos Luxo JB 4034 Pérola – JB Bechara | 1 | R\$ 289,90 | R\$ 289,90 |
| 11 | Lixeira prática com pedal 7 litros – Plasútil | 2 | R\$24,09 | R\$49,08 |
| 12 | Lousa Cavalete Pátina Newborn | 1 | R\$109,00 | R\$109,00 |
| 13 | Avião Envelhecido Prop Foto Newborn | 1 | R\$159,00 | R\$159,00 |
| 14 | Balkinho Pátina Prop Foto Newborn | 1 | R\$139,00 | R\$139,00 |
| 15 | Banheira Newborn Infantil | 1 | R\$159,90 | R\$159,90 |
| Subtotal | | | | R\$3.288,59 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Quadro 33 – Outros

| | Descrição | Qtde. | Valor unitário | Total |
|-------------------------------|---|---|----------------|---------------------|
| 1 | Vestido Gestante brando para Ensaio Fotográfico, Book Gravida G02 | 1 | R\$89,90 | R\$89,90 |
| 2 | Vestido Gestante azul para Ensaio Fotográfico, Fotos G01 | 1 | R\$89,90 | R\$89,90 |
| 3 | Vestido vermelho para foto gestante, Ensaio Fotográfico Grávida G03 | 1 | R\$89,90 | R\$89,90 |
| 4 | Kit 10 Newborn Menino Foto Crochê | 1 | R\$165,00 | R\$165,00 |
| 5 | Kit 10 Newborn Menina Foto Ensaio | 1 | R\$169,00 | R\$169,00 |
| 6 | Asas De Anjo + Tiara Branca P/ Ensaio Newborn | 1 | R\$35,90 | R\$35,90 |
| 7 | Mantas Props Pêlo Longo Acessórios Newborn 50x75 | 3 | R\$98,00 | R\$294,00 |
| 8 | 2 Wraps + 2 Toucas Newborn Fotografia Props Bebe Fotos 200x50cm | 1 | R\$93,44 | R\$93,44 |
| 9 | Fachada da loja | 1 | R\$890,00 | R\$890,00 |
| Subtotal | | | | R\$1.917,04 |
| Total dos investimentos fixos | | Subtotal (17.321,94+3.288,59+1.917,04) | | R\$22.527,57 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

5.1.7 Investimentos Pré-operacionais

Quadro 34 – Investimentos Pré-operacionais

| Investimentos pré-operacionais | R\$ |
|----------------------------------|-------------|
| Alvara de funcionamento | R\$ 200,00 |
| Certificado do corpo de bombeiro | R\$ 90,00 |
| Obras civis e/ou reformas | R\$5.399,97 |
| Panfletos | R\$ 240,00 |
| Carro de son / por hora | R\$ 360,00 |
| Total | R\$6.289,97 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

5.1.8 Demonstrativo dos valores vendidos

Quadro 35 – Demonstrativo dos valores vendidos

| | Faturamento | Á vista | Cartão | Antecipações |
|-----------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| Janeiro | R\$ 9.000,00 | R\$ 5.400,00 | R\$ 3.600,00 | |
| Fevereiro | R\$ 9.250,00 | R\$ 5.550,00 | R\$ 3.700,00 | |
| Março | R\$ 9.800,00 | R\$ 5.800,00 | R\$ 4.000,00 | |
| Abril | R\$ 10.250,00 | R\$ 6.150,00 | R\$ 4.100,00 | |
| Maio | R\$ 10.750,00 | R\$ 6.450,00 | R\$ 4.300,00 | |
| Junho | R\$ 12.900,00 | R\$ 7.095,00 | R\$ 5.160,00 | R\$ 645,00 |
| Julho | R\$ 14.500,00 | R\$ 8.700,00 | R\$ 5.800,00 | |
| Agosto | R\$ 12.800,00 | R\$ 7.680,00 | R\$ 5.120,00 | |
| Setembro | R\$ 15.650,00 | R\$ 9.390,00 | R\$ 6.260,00 | |
| Outubro | R\$ 15.550,00 | R\$ 9.330,00 | R\$ 6.220,00 | |
| Novembro | R\$ 16.800,00 | R\$ 10.080,00 | R\$ 6.720,00 | |
| Dezembro | R\$ 18.950,00 | R\$ 10.422,05 | R\$ 7.580,09 | R\$ 947,05 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

5.1.9 Capital de Giro

5.1.9.1 Cálculo do prazo médio de vendas

Este cálculo nos possibilitará saber a média do prazo de financiamento, ou seja, do prazo concedido aos clientes para que estes efetuem o pagamento do que compraram.

Com base no mercado do ramo da fotografia em Posse, e concedido um prazo de 30 dias para pagamentos a prazo, no entanto, este prazo em nossa empresa será estendido para 60 dias como mostra o quadro a baixo, atraindo assim mais clientes. Esta medida foi tomada porque o prazo de pagamento era maior que o de recebimento.

Quadro 36 – Prazo médio de vendas

| Prazo médio de vendas | (%) | Número de dias | Média Ponderada em dias |
|--------------------------|-----|----------------|-------------------------|
| Antecipações | 5% | 0 | 0 |
| Á vista | 55% | 0 | 0 |
| A prazo | 40% | 60 | 24 |
| Prazo médio total | | | 24 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Estima-se que 5% das vendas serão de antecipações, 60% serão a vista e 35% serão a prazo.

Para calcularmos a média ponderada dos prazos de vendas, basta multiplicarmos o percentual das vendas pelo número de dias que serão concedidos aos clientes. O resultado acima indica que em média a empresa leva 10 dias para receber suas vendas a prazo.

5.1.9.2 Cálculo do prazo médio de compras

No quadro abaixo seguimos a mesma lógica do anterior, no entanto este é para calcular o prazo médio dado pelos fornecedores para o pagamento dos produtos e serviços adquiridos.

Quadro 37 – Prazo médio de compras

| Prazo médio de compras | (%) | Número de dias | Média Ponderada em dias |
|--------------------------|-----|----------------|-------------------------|
| Á vista | 40% | 0 | |
| A prazo | 60% | 30 | 18 |
| Prazo médio total | | | 18 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Nessa situação a empresa tem aproximadamente 30 dias de prazo para o pagamento de seus débitos junto aos fornecedores.

Tendo em vista que a venda de quadros e álbuns serão apenas por encomenda, caso o cliente queira incluir no pacote, torna-se desrespeitável o cálculo da necessidade média de estoques.

5.1.9.3 Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Quadro 38 – Necessidade líquida de capital em giro em dias

| | | Número de dias |
|--|--|----------------|
| Resultado da empresa fora do seu caixa | | |
| 1. Contas a receber - prazo médio de vendas | | 24 |
| Subtotal 1 | | 24 |
| Recursos de terceiros no caixa da empresa | | |
| 2. Fornecedores - prazo médio de compras | | 18 |
| Subtotal 2 | | 18 |
| Necessidade Líquida de Capital de Grido em Dias (Subtotal 1 - Subtotal 2) | | 6 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

5.1.9.4 Caixa mínimo

Para sabermos o custo variável mensal, tendo em vista que este valor muda a cada mês de acordo com as vendas da empresa, pegamos o total de vendas estimado dos 12 meses da empresa que é de 294, e dividimos por 12, em seguida pegamos o resultado e multiplicamos pelo valor total dos custos variáveis.

Quadro 39 – Caixa mínimo

| | |
|---|-------------------|
| 1.Custo fixo mensal (Quadro) | R\$ 1.095,00 |
| 2.Custo variável mensal | R\$ 1.220,00 |
| 3. Custo total da empresa | R\$ 2.315,00 |
| 4Custo total diário (Item3 /30 dias) | R\$ 77,17 |
| 5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias | 6 dias |
| Caixa mínimo (Item 4x5) | R\$ 463,02 |
| Provisão para gastos imprevistos (20%) | R\$ 92,60 |
| Total do caixa minimo | R\$ 555,62 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

A partir dos dados fornecidos acima o caixa mínimo necessário para a cobertura dos custos da empresa é de R\$555,62.

Para o cálculo de capital de giro, deve se somar estoque inicial mais o caixa mínimo, no entanto como nossa empresa não terá estoque inicial, o nosso capital de giro será o mesmo valor do caixa mínimo.

5.1.10 Capital Social

Para calcularmos o capital social, ou seja, o investimento inicial que será investido em nossa empresa, deve ser fazer o seguinte cálculo como mostra abaixo:

Investimento fixo + Capital de giro + Investimento Pré-operacional

$$R\$22.527,57 + 555,62 + R\$6.289,97 = R\$29.373,16$$

Diante do cálculo acima, chegamos à conclusão de que investiremos em nossa empresa R\$29.373,16.

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

Quadro 40 – DRE de Janeiro a Junho

| | Janeiro | Fevereiro | Março | Abril | Maio | Junho |
|-------------------------------------|----------------|------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| RECEITA OPERACIONAL BRUTA | | | | | | |
| Venda mensal | R\$ 9.000,00 | R\$ 9.250,00 | R\$ 9.800,00 | R\$ 10.250,00 | R\$ 10.750,00 | R\$ 12.900,00 |
| (-) DEDUÇÃO DA RECEITA BRUTA | R\$ 9.000,00 | R\$ 9.250,00 | R\$ 9.800,00 | R\$ 10.250,00 | R\$ 10.750,00 | R\$ 12.900,00 |
| Imposto sobre venda | R\$ 540,00 | R\$ 555,00 | R\$ 588,00 | R\$ 597,00 | R\$ 615,00 | R\$ 774,00 |
| RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA | R\$ 8.460,00 | R\$ 8.695,00 | R\$ 9.212,00 | R\$ 9.653,00 | R\$ 10.135,00 | R\$ 12.126,00 |
| (-) CUSTO DE VENDAS | R\$ 797,22 | R\$ 618,90 | R\$ 777,90 | R\$ 781,80 | R\$ 934,98 | R\$ 928,04 |
| Resultado Operacional Bruto | R\$ 7.662,78 | R\$ 8.076,10 | R\$ 8.434,10 | R\$ 8.871,20 | R\$ 9.200,02 | R\$ 11.197,96 |
| (-) Despesas Administrativas | R\$ 5.325,83 | R\$ 5.325,83 | R\$ 5.325,83 | R\$ 5.325,83 | R\$ 5.325,83 | R\$ 5.325,83 |
| (-) Despesas fixas | R\$ 1.245,00 | R\$ 1.245,00 | R\$ 1.245,00 | R\$ 1.245,00 | R\$ 1.245,00 | R\$ 1.245,00 |
| LAIR | R\$ 1.091,95 | R\$ 1.505,27 | R\$ 1.863,27 | R\$ 2.300,37 | R\$ 2.629,19 | R\$ 4.627,13 |
| Imposto de renda (13,5%) | R\$ 147,41 | R\$ 203,21 | R\$ 251,54 | R\$ 310,54 | R\$ 354,94 | R\$ 624,66 |
| Lucro Líquido do Exercício | R\$ 944,54 | R\$ 1.302,06 | R\$ 1.611,73 | R\$ 1.989,83 | R\$ 2.274,25 | R\$ 4.002,47 |
| Acumulado | R\$ 944,54 | R\$ 2.246,60 | R\$ 3.858,33 | R\$ 5.848,16 | R\$ 8.122,41 | R\$ 12.124,88 |

Fonte: Elaborado pelas autoras

Quadro 41 – DRE de Julho a Dezembro

| | Julho | Agosto | Setembro | Outubro | Novembro | Dezembro |
|-------------------------------------|---------------|---------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|
| RECEITA OPERACIONAL BRUTA | | | | | | |
| Venda mensal | R\$ 14.500,00 | R\$ 12.800,00 | R\$ 15.650,00 | R\$ 15.550,00 | R\$ 16.800,00 | R\$ 18.950,00 |
| (-) DEDUÇÃO DA RECEITA BRUTA | R\$ 14.500,00 | R\$ 12.800,00 | R\$ 15.650,00 | R\$ 15.550,00 | R\$ 16.800,00 | R\$ 18.950,00 |
| Imposto sobre venda | R\$ 870,00 | R\$ 768,00 | R\$ 939,00 | R\$ 933,00 | R\$ 1.008,00 | R\$ 1.137,00 |
| RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA | R\$ 13.630,00 | R\$ 12.032,00 | R\$ 14.711,00 | R\$ 14.617,00 | R\$ 15.792,00 | R\$ 17.813,00 |
| (-) CUSTO DE VENDAS | R\$ 1.095,72 | R\$ 1.081,51 | R\$ 1.316,68 | R\$ 1.393,36 | R\$ 1.511,80 | R\$ 1.225,08 |
| Resultado Operacional Bruto | R\$ 12.534,28 | R\$ 10.950,49 | R\$ 13.394,32 | R\$ 13.223,64 | R\$ 14.280,20 | R\$ 16.587,92 |
| (-) Despesas Administrativas | R\$ 5.325,83 | R\$ 5.325,83 | R\$ 5.325,83 | R\$ 5.325,83 | R\$ 5.325,83 | R\$ 5.325,83 |
| (-) Despesas fixas | R\$ 1.245,00 | R\$ 1.245,00 | R\$ 1.245,00 | R\$ 1.245,00 | R\$ 1.245,00 | R\$ 1.245,00 |
| LAIR | R\$ 5.963,45 | R\$ 4.379,66 | R\$ 6.823,49 | R\$ 6.652,81 | R\$ 7.709,37 | R\$ 10.017,09 |
| Imposto de renda | R\$ 805,06 | R\$ 591,25 | R\$ 921,17 | R\$ 898,12 | R\$ 1.040,76 | R\$ 1.352,30 |
| Lucro Líquido do Exercício | R\$ 5.158,39 | R\$ 3.788,41 | R\$ 5.902,32 | R\$ 5.754,69 | R\$ 6.668,61 | R\$ 8.664,79 |
| Acumulado | R\$ 17.283,27 | R\$ 21.071,68 | R\$ 26.974,00 | R\$ 32.728,69 | R\$ 39.397,30 | R\$ 48.062,09 |

Fonte: Elaborado pelas autoras

Para facilitar o entendimento, foi feito também a DRE do primeiro ano como um todo, juntando os 12 (Doze) meses, como o quadro abaixo mostra:

Quadro 42 – DRE para o primeiro ano

| | | Ano 1 |
|-------------------------------------|----------------|----------------|
| RECEITA OPERACIONAL BRUTA | | |
| Venda mensal | | R\$ 156.200,00 |
| (-) DEDUÇÃO DA RECEITA BRUTA | R\$ 156.200,00 | |
| Imposto sobre venda | | R\$ 9.324,00 |
| RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA | | R\$ 146.876,00 |
| (-) CUSTO DE VENDAS | | R\$ 12.462,99 |
| Resultado Operacional Bruto | | R\$ 134.413,01 |
| (-) Despesas Administrativas | | R\$ 63.909,96 |
| (-) Despesas fixas | | R\$ 49.015,87 |
| LAIR | | R\$ 55.563,05 |
| Imposto de renda | | R\$ 7.500,96 |
| Lucro Líquido do Exercício | | R\$ 48.062,09 |

5.1.12 Fluxo de caixa mês a mês 01 a 12 meses

Quadro 43 – Fluxo de caixa de Janeiro a Junho

| Descrição | Janeiro | Fevereiro | Março | Abril | Maio | Junho |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| ENTRADAS | | | | | | |
| Saldo Inicial | R\$ 555,62 | | | | | |
| Faturamento estimado | R\$ 9.000,00 | R\$ 9.250,00 | R\$ 9.800,00 | R\$ 10.250,00 | R\$ 10.750,00 | R\$ 12.900,00 |
| Antecipações | | | | | | R\$ 645,00 |
| Em dinheiro | R\$ 5.400,00 | R\$ 5.550,00 | R\$ 5.800,00 | R\$ 6.150,00 | R\$ 6.450,00 | R\$ 7.095,00 |
| Em cartão | R\$ 3.600,00 | R\$ 3.700,00 | R\$ 4.000,00 | R\$ 4.100,00 | R\$ 4.300,00 | R\$ 5.160,00 |
| Débito | R\$ 2.000,00 | R\$ 2.700,00 | R\$ 1.000,00 | R\$ 1.000,00 | R\$ 1.300,00 | R\$ 2.000,00 |
| Credito 60 dias | | | R\$ 1.600,00 | R\$ 1.000,00 | R\$ 3.000,00 | R\$ 3.100,00 |
| TOTAL DAS ENTRADAS | R\$ 7.955,62 | R\$ 8.250,00 | R\$ 8.400,00 | R\$ 8.150,00 | R\$ 10.750,00 | R\$ 12.840,00 |
| SAÍDAS | | | | | | |
| Custos Variáveis | R\$ 797,22 | R\$ 618,90 | R\$ 777,90 | R\$ 781,80 | R\$ 934,98 | R\$ 928,04 |
| Folha de pagamento | R\$ 4.045,00 | R\$ 4.045,00 | R\$ 4.045,00 | R\$ 4.045,00 | R\$ 4.045,00 | R\$ 4.045,00 |
| INSS a recolher | R\$ 408,37 | R\$ 408,37 | R\$ 408,37 | R\$ 408,37 | R\$ 408,37 | R\$ 408,37 |
| FGTS | R\$ 78,37 | R\$ 78,37 | R\$ 78,37 | R\$ 78,37 | R\$ 78,37 | R\$ 78,37 |
| Vale alimentação | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 |
| Férias | R\$ 87,08 | R\$ 87,08 | R\$ 87,08 | R\$ 87,08 | R\$ 87,08 | R\$ 87,08 |
| 13º salário | R\$ 87,08 | R\$ 87,08 | R\$ 87,08 | R\$ 87,08 | R\$ 87,08 | R\$ 87,08 |
| Impostos s/ vendas | R\$ 540,00 | R\$ 555,00 | R\$ 588,00 | R\$ 597,00 | R\$ 615,00 | R\$ 774,00 |
| Aluguéis | R\$ 500,00 | R\$ 500,00 | R\$ 500,00 | R\$ 500,00 | R\$ 500,00 | R\$ 500,00 |
| Energia elétrica | R\$ 400,00 | R\$ 400,00 | R\$ 400,00 | R\$ 400,00 | R\$ 400,00 | R\$ 400,00 |
| Água | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 |
| Telefone | R\$ 25,00 | R\$ 25,00 | R\$ 25,00 | R\$ 25,00 | R\$ 25,00 | R\$ 25,00 |
| Internet Wi-Fi | R\$ 70,00 | R\$ 70,00 | R\$ 70,00 | R\$ 70,00 | R\$ 70,00 | R\$ 70,00 |
| Manutenção de equipamentos | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 |
| Despesas Administrativas | R\$ 469,93 | R\$ 469,93 | R\$ 469,93 | R\$ 469,93 | R\$ 469,93 | R\$ 469,93 |
| TOTAL DAS SAÍDAS | R\$ 7.908,05 | R\$ 7.744,73 | R\$ 7.936,73 | R\$ 7.949,63 | R\$ 8.120,81 | R\$ 8.272,87 |
| 1 (ENTRADAS - SAÍDAS) | R\$ 47,57 | R\$ 505,27 | R\$ 463,27 | R\$ 200,37 | R\$ 2.629,19 | R\$ 4.567,13 |
| 2 SALDO ANTERIOR | | R\$ 47,57 | R\$ 552,84 | R\$ 1.016,11 | R\$ 1.216,48 | R\$ 3.845,67 |
| 3 SALDO TOTAL (1 + 2) | R\$ 47,57 | R\$ 552,84 | R\$ 1.016,11 | R\$ 1.216,48 | R\$ 3.845,67 | R\$ 8.412,80 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Quadro 44 – Fluxo de caixa de Julho a Dezembro

| Descrição | Julho | Agosto | Setembro | Outubro | Novembro | Dezembro |
|------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| ENTRADAS | | | | | | |
| Saldo inicial | | | | | | |
| Faturamento estimado | R\$ 14.500,00 | R\$ 12.800,00 | R\$ 15.650,00 | R\$ 15.550,00 | R\$ 16.800,00 | R\$ 18.950,00 |
| Antecipações | | | | | | R\$ 947,05 |
| Em dinheiro | R\$ 8.700,00 | R\$ 7.680,00 | R\$ 9.390,00 | R\$ 9.330,00 | R\$ 10.080,00 | R\$ 10.422,00 |
| Em cartão | R\$ 5.800,00 | R\$ 5.120,00 | R\$ 6.260,00 | R\$ 5.220,00 | R\$ 6.720,00 | R\$ 7.580,00 |
| Débito | R\$ 1.500,00 | R\$ 2.000,00 | R\$ 3.000,00 | R\$ 4.000,00 | R\$ 3.000,00 | R\$ 4.000,00 |
| Credito 60 dias | R\$ 3.000,00 | R\$ 3.160,00 | R\$ 4.300,00 | R\$ 3.120,00 | R\$ 3.260,00 | R\$ 1.220,00 |
| TOTAL DAS ENTRADAS | R\$ 13.200,00 | R\$ 12.840,00 | R\$ 16.690,00 | R\$ 16.450,00 | R\$ 16.340,00 | R\$ 16.589,05 |
| SAÍDAS | | | | | | |
| Custos Variáveis | R\$ 1.095,72 | R\$ 1.081,51 | R\$ 1.316,68 | R\$ 1.393,36 | R\$ 1.511,80 | R\$ 1.225,08 |
| Folha de pagamento | R\$ 4.045,00 |
| INSS a recolher | R\$ 408,37 |
| FGTS | R\$ 78,37 |
| Vale alimentação | R\$ 150,00 |
| Férias | R\$ 87,08 |
| 13º salário | R\$ 87,08 |
| Impostos s/ vendas | R\$ 870,00 | R\$ 768,00 | R\$ 939,00 | R\$ 933,00 | R\$ 1.008,00 | R\$ 1.137,00 |
| Aluguéis | R\$ 500,00 |
| Energia elétrica | R\$ 400,00 |
| Água | R\$ 100,00 |
| Telefone | R\$ 25,00 |
| Internet Wi-Fi | R\$ 70,00 |
| Manutenção de equipamentos | R\$ 150,00 |
| Despesas Administrativas | R\$ 469,93 |
| TOTAL DAS SAÍDAS | R\$ 8.536,55 | R\$ 8.420,34 | R\$ 8.826,51 | R\$ 8.897,19 | R\$ 9.090,63 | R\$ 8.932,91 |
| 1 (ENTRADAS - SAÍDAS) | R\$ 4.663,45 | R\$ 4.419,66 | R\$ 7.863,49 | R\$ 7.552,81 | R\$ 7.249,37 | R\$ 7.656,14 |
| 2 SALDO ANTERIOR | R\$ 8.412,80 | R\$ 13.076,25 | R\$ 17.495,91 | R\$ 25.359,40 | R\$ 32.912,21 | R\$ 40.161,58 |
| 3 SALDO TOTAL (1 + 2) | R\$ 13.076,25 | R\$ 17.495,91 | R\$ 25.359,40 | R\$ 32.912,21 | R\$ 40.161,58 | R\$ 47.817,72 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

5.1.13 Balanço patrimonial para o primeiro ano

Quadro 45 – Balanço patrimonial para o primeiro ano

| Balanço Patrimonial | | | |
|-------------------------------|-----------------------|---------------------------|-----------------------|
| Ativo | | Passivo | |
| Ativo Circulante | | Passivo Circulante | |
| Saldo Inicial | R\$ 555,62 | Sálarios a Pagar | R\$ 12.540,00 |
| Caixa | R\$ 156.200,00 | Pró-labore | R\$ 36.000,00 |
| Duplicatas a receber | R\$ 7.300,00 | INSS a recolher | R\$ 4.900,44 |
| | | FGTS a recolher | R\$ 940,44 |
| Não Circulante | | Vale alimentação | R\$ 1.800,00 |
| Máquinas e Equipamentos | R\$ 17.321,94 | Férias | R\$ 144,96 |
| (-) Depreciação Acumulada | -R\$ 288,69 | 13º salário | R\$ 144,96 |
| Móveis e Utensílios | R\$ 3.288,59 | Antecipações | R\$ 1.592,05 |
| (-) Depreciação Acumulada | -R\$ 27,40 | Contas a pagar | R\$ 18.797,42 |
| Outros | R\$ 1.917,04 | Total do passivo | R\$ 76.860,27 |
| (-) Depreciação Acumulada | -R\$ 31,95 | Patrimônio Líquido | |
| Investimento Pré-operacionais | R\$ 6.289,97 | Capital Social | |
| | | Sócio 1 | R\$ 14.686,58 |
| | | Sócio 2 | R\$ 14.686,58 |
| | | Patrimonio Liquido | R\$ 86.291,69 |
| Total | R\$ 192.525,12 | Total | R\$ 192.525,12 |

Fonte: Elaborado pelas autoras.

6 INDICADORES DE VIABILIDADE

6.1 PONTO DE EQUILÍBRIO

Para checarmos a viabilidade de nosso negócio, faz se necessário os cálculos do ponto de equilíbrio, a lucratividade de nosso negócio e a sua rentabilidade.

Segundo o SEBRAE, o ponto de equilíbrio representa o quanto sua empresa precisa faturar para pagar todos os seus custos em um determinado período. Portanto, utilizando a fórmula a seguir, calcularemos o ponto de equilíbrio de nossa empresa.

$$PE = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Índice de Margem de Contribuição}}$$

No entanto, faz se necessário antes da realização deste cálculo, calcularmos o índice de margem de contribuição utilizando a fórmula abaixo:

$$\text{Índice de Margem de contribuição} = \frac{\text{Margem de contribuição (Receita Total - Custo Variável total)}}{\text{Receita Total}}$$

$$\text{Índice de Margem de contribuição} = \frac{156.200,00 - 12.462,99}{R\$ 147.200,00}$$

$$\text{Índice de Margem de contribuição} = \frac{R\$ 143.737,01}{R\$ 156.200,00} = 0,92$$

Desta maneira, o cálculo do ponto de equilíbrio ficará da seguinte forma:

$$PE = \frac{R\$ 13.140,00}{0,92} = R\$ 14.282,60$$

Faz se necessário, diante do resultado do Ponto de Equilíbrio, que a empresa deve fature dentro de um ano R\$14.282,00 para que sejam pagos todas as contas, esse faturamento é atingido já no segundo mês de atividades empresa.

6.2 LUCRATIVIDADE

Segundo o SEBRAE a lucratividade é um indicador que mede o lucro líquido em relação às vendas. É um dos principais indicadores das empresas, pois está relacionado à sua competitividade.

Portanto, para sabermos o quão lucrativo o estúdio fotográfico Art&Foto é, faz se necessário usarmos a seguinte fórmula para este cálculo:

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100$$

$$\text{Lucratividade} = \frac{R\$ 48.062,09}{R\$ 156.200,00} \times 100$$

$$\text{Lucratividade} = 0,30 \times 100 = 30\%$$

O resultado nos mostra que sob os R\$156.200,00 de receita total sobram R\$48.062,09 na forma de lucro, depois de pagar todas as despesas e impostos, o que representa uma lucratividade de 30% ao ano.

6.3 RENTABILIDADE

Segundo o SEBRAE, a rentabilidade é um indicador de atividade dos negócios, pois mede o retorno do capital investido aos sócios.

Para realizarmos o cálculo da rentabilidade de nosso negócio utilizaremos a seguinte fórmula abaixo:

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{R\$ } 48.062,09}{\text{R\$ } 29.373,16} \times 100$$

$$\text{Rentabilidade} = 1,63 \times 100 = 163\%$$

Diante deste resultado, podemos dizer que as sócias recuperarão mais de 100% do valor investido através dos lucros obtidos com o estúdio fotográfico Art&Foto.

6.4 PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO

Este cálculo faz se necessário para sabermos o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu em seu negócio, para isso utilizaremos a fórmula abaixo:

$$\text{Prazo de retorno do investimento} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}}$$

$$\text{Prazo de retorno do investimento} = \frac{\text{R\$ } 29.373,16}{\text{R\$ } 48.062,09} = 0,61 \text{ anos}$$

Transformando o resultado a cima em meses, multiplicando o mesmo por 12, obteremos o resultado 7,32 meses, diante disto podemos afirmar que dentro de 7 meses e 9 dias as sócias terão recuperado, sob a forma de lucro, o que gastou com a montagem do estúdio fotográfico.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em análise do estudo para implantação do estúdio fotográfico Art&Foto é viável, de acordo com o fluxo de caixa. O período de payback, que é o prazo do retorno do investimento, foi a partir do sétimo mês da abertura da empresa. Analisando o resultado líquido do exercício e os cálculos do ponto de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento feitos a cima, a empresa é solvente, cobre seus custos e ainda tem lucratividade.

REFERÊNCIAS

BISPO DA SILVA, Carla Gabriela; LUIZ PEREIRA, Franciele; SILVA CANGUÇU, Gyedra; SOARES DE MIRANDA, Zélia. **Plano de negócio:** Recicla mais. Posse: 2018. 53 páginas.

MOREIRA DA COSTA SALES, Dyerlen; FERREIRA DO NASCIMENTO, Janaina; SOARES DA SILVA, Laiane. **Plano de negócio:** sorveteria ponto mix. Posse: 2018. 43 páginas.

BERNARDI, Luiz Antônio. **Manual de Empreendedorismo e Gestão:** fundamentos, estratégias e dinâmicas. 2. ed. São Paulo: Atlas S.A, 2012.

IBGE. Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/go/guarani-de-goias/panorama>>. Acesso em: 20/02/2020.

Divisão do Capital Social em quotas com diferentes valor nominal e quotas preferenciais nas Limitadas. Disponível em: <<https://ivanmaspes.jusbrasil.com.br/artigos/398467540/divisao-do-capital-social-em-quotas-com-diferentes-valor-nominal-e-quotas-preferenciais-nas-limitadas>> Acesso em: 28/02/20.

SEBRAE. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-estudio-fotografico,4a387a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>> Acesso em: 04/03/2020.

Conceito de portfólio para um estúdio fotográfico. Disponível em: <<https://coisadefotografa.com/6-passos-para-criar-portfolio-de-fotografia/>>. Acesso em: 12/03/2020.

SEBRAE. Como construir uma marca de sucesso. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-construir-uma-marca-de-sucesso,a82a634e2ca62410VgnVCM100000b272010aRCRD>> Acesso em: 27/04/2020.

Ministério do turismo. O esplendor das cavernas de terra ronca. Disponível em: <<http://www.turismo.gov.br/%C3%BAltimas-not%C3%ADcias/7725-o-esplendor-das-cavernas-de-terra-ronca.html>> Acesso em: 18/05/2020.

Ações de marketing: como alavancar suas vendas em pouco tempo. Disponível em: <<https://neilpatel.com/br/blog/9-dicas-para-criar-acoes-de-marketing-que-trazem-os-melhores-resultados/>>. Acesso em: 27/05/2020.

Estratégia de marketing mix em função do ciclo de vida. Disponível em: <<https://marcating.wordpress.com/2013/12/14/estrategia-de-marketing-mix-em-funcao-do-ciclo-de-vida/>>. Acesso em: 27/05/2020.

E-commerce 2020: 14 tendências nas quais que você deve ficar de olho. Disponível em: <https://www.escoladeecommerce.com/artigos/tendencias-e-commerce-2020/?gclid=CjwKCAjw57b3BRBIEiwA1Imytn0fmE-KU31azRRMtKbcQXGjCyhjmnzXLt13hqg2e5aDwoJU93E19xoCDIwQAvD_BwE>. Acesso em: 20/06/2020.

O Significado das cores: O Laranja em Propaganda, Publicidade e Marketing. Disponível em:
<<http://www.portaldomarketing.net.br/o-significado-das-cores-o-laranja-em-propaganda-publicidade-e-marketing/#:~:text=Laranja%20combina%20a%20energia%20do,%2C%20sucesso%2C%20encorajamento%20e%20est%C3%ADmulo.>>. Acesso em: 29/06/2020.

Os desafios da escola pública paranaense na perspectiva do professor PDF. Disponível em:
<http://www.diaadiaeducacao.pr.gov.br/portals/cadernospde/pdebusca/producoes_pde/2014/2014_ufpr_bio_pdp_ricardo_pozzetti_junior.pdf>. Acesso em: 01/07/2020.

Guarani de Goiás, GO. Disponível em:

<http://atlasbrasil.org.br/2013/pt/perfil_m/guarani%20de%20goi%C3%A1s_go>. Acesso em: 05/08/2020.

SEBRAE: Como elaborar um plano de negócios. Disponível em:

<https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf>. Acesso em: 04/09/2020.

SIMON JOHN, Gustavo. Plano de negócio para uma microempresa de fotografia. Porto Alegre, 2017. Disponível em:
<<https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/170005/001051329.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 17/10/2020.

ANEXO A — ATA DE DEFESA DE TRABALHO DE CURSO

Ata nº 17/2020 - GE-POS/CMPPOS/IFGOIANO

ATA DE DEFESA DE TRABALHO DE CURSO

Aos vinte e oito dias do mês de setembro de 2020, às vinte horas, reuniu-se a banca examinadora composta pelos docentes: Cleber Chagas, Jian de Paula Oliveira e Maryele Rezende, para examinar o Plano de negócio intitulado Art&Foto das estudantes Daniele Corrêia Conceição e Gabriela Godoi de Souza do Curso Técnico em Administração do IF Goiano – Campus Posse. A palavra foi concedida ao estudante para a apresentação oral do Plano de negócios, houve arguição das candidatas pelos membros da banca examinadora. Após tal etapa, a banca examinadora decidiu pela APROVAÇÃO das estudantes. Ao final da sessão pública de defesa foi lavrada a presente ata que segue assinada pelos membros da Banca Examinadora.

Cleber Chagas

Membro

(Assinado Eletronicamente)

Jian de Paula Oliveira

Membro

(Assinado Eletronicamente)

Maryele Rezende

Membro

Observação:

05-D5-E5-DD-06-95-C6-2D-B3-45-A7-E7-9A-A0-F3-14-DF-E4-D9-86

() O(a) estudante não compareceu à defesa do TC.

Documento assinado eletronicamente por:

- **Jian de Paula Oliveira, COORDENADOR - FUC1 - CC-POS**, em 07/10/2020 09:36:24.
- **Maryele Lazara Rezende, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 06/10/2020 08:06:05.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 06/10/2020. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifgoiano.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 195612
Código de Autenticação: 0637b32dba



INSTITUTO FEDERAL GOIANO
Campus Posse
GO - 453 km 2,5, Fazenda Vereda do Canto - Distrito Agroindustrial, None, POSSE / GO, CEP 73900-000
(62) 3481-4677

ANEXO B — TÍTULO DO ANEXO

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

Na qualidade de titular dos direitos de autor, autorizo o IF Goiano — 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 resarcimento dos direitos autorais, para fins de leitura, impressão 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

Estúdio fotográfico Art & Foto

Nome completo dos autores:

Gabriela Godoy de Souza

Danielle Corrêa da Conceição

3. Informações de acesso ao documento:

Concorda com a liberação total do documento SIM NÃO

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

Posse, 17 de outubro de 2020

Assinatura dos autores:

Gabriela Godoy de Souza

Danielle Corrêa da Conceição