

**PONTIFÍCA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
CURSO SUPERIOR DE ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

RAÍ WALLACE FERRARI RAMOS

PLANO DE NEGÓCIOS: QUIOSQUE O PODEROSO TIMÃO RETRÔ SBC.

**SÃO PAULO
SETEMBRO/2017**

RAÍ WALLACE FERRARI RAMOS

PLANO DE NEGÓCIOS: QUIOSQUE O PODEROSO TIMÃO RETRÔ SBC.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
à Faculdade Pontifícia Universidade Católica de
São Paulo

SÃO PAULO
SETEMBRO/2017

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Estrutura Organizacional: O Poderoso Timão Retrô SBC.....	12
Figura 2 – Mapa de Localização Shopping Metrópole	13
Figura 3 – Planta de Localiza�o do quosque 1.....	14
Figura 4 – Planta de Localiza�o do quosque 2.....	14
Figura 5 – Projeto Arquitet�nico do quiosque.....	17
Figura 6 – Fluxo de Fornecimento da franquia.....	18
Figura 7 – Popula�o residente por grupos de idade em São Bernardo do Campo	20
Figura 8 – Cinco Forças de Porter	22
Figura 9 – Análise SWOT	25
Figura 10 – Camisa Grená - Corinthians	27
Figura 11 – DRE - Cenário Realista	43
Figura 12 – DRE - Cenário Otimista.....	43
Figura 13 – DRE - Cenário Pessimista.....	44
Figura 14 – Fluxo de Caixa Líquido - Cenário Realista	45
Figura 15 – Fluxo de Caixa Líquido - Cenário Otimista.....	45
Figura 16 – Fluxo de Caixa Líquido - Cenário Pessimista.....	45
Figura 17 – Payback Simples – Cenário Realista	46
Figura 18 – Payback Simples – Cenário Otimista	46
Figura 19 – Payback Simples – Cenário Pessimista	47
Figura 20 – Payback Descontado- Cenário Realista.....	47
Figura 21 – Payback Descontado- Cenário Otimista.....	47
Figura 22 – TAXA MÍNIMA DE ATRATIVIDADE DO PROJETO.....	48

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Planejamento de 05 anos	08
Gráfico 2 – Projeção de Lucro Líquido nos três cenários.....	50

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Horário de Funcionamento do Shopping Metrópole	17
Quadro 2 – Concorrentes no Shopping Metrópole	21
Quadro 3 – Concorrentes no Shopping ABC.....	21
Quadro 4 – Concorrentes no Shopping São Bernardo Plaza Shopping	21
Quadro 5 – Mix de Produtos do quiosque O Poderoso Timão Retrô SBC	26
Quadro 6 – Planejamento de ações - Ídolo Fiel	34

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Alíquota de Impostos – Simples Nacional	15
Tabela 2 – Mix de Produtos (Custo, preço e mark up- 2018)	28
Tabela 3 – Projeção de Vendas - 2018	30
Tabela 4 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2018 (Cenário Realista)	31
Tabela 5 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2019 (Cenário Realista)	32
Tabela 6 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2020 (Cenário Realista)	32
Tabela 7 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2021 (Cenário Realista)	32
Tabela 8 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2022 (Cenário Realista)	32
Tabela 9 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2018 (Cenário Otimista)	32
Tabela 10 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2019 (Cenário Otimista)	33
Tabela 11 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2020 (Cenário Otimista)	33
Tabela 12 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2021 (Cenário Otimista)	33
Tabela 13 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2022 (Cenário Otimista)	33
Tabela 14 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2018 (Cenário Pessimista)	33
Tabela 15 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2019 (Cenário Pessimista)	33
Tabela 16 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2020 (Cenário Pessimista)	34
Tabela 17 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2021 (Cenário Pessimista)	34
Tabela 18 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2022 (Cenário Pessimista)	34
Tabela 19 – Projeção de Custo Vendedor 01 e 02	38
Tabela 20 – Projeção de Custo Supervisor de Vendas	38
Tabela 21 – Investimento Inicial 01	39
Tabela 22 – Investimento Inicial 02	39
Tabela 23 – Investimento Inicial 03	40
Tabela 24 – Investimento Inicial Total	40
Tabela 25 – Pagamento de Empréstimo Financeiro	40
Tabela 26 – Custo Fixo do Quiosque	41
Tabela 27 – Bônus sobre metas	41
Tabela 28 – INVESTIMENTO INICIAL DO PROJETO (CAPITAL PRÓPRIO)	48
Tabela 29 – VALOR PRESENTE LÍQUIDO	48
Tabela 30 – TAXA INTERNA DE RETORNO	49

SUMÁRIO

1	SUMÁRIO EXECUTIVO	08
2	A EMPRESA - CARACTERIZAÇÃO	10
2.1.1	Missão	11
2.1.2	Visão	11
2.1.3	Planejamento para os próximos 5 anos	11
2.2	ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	12
2.2.1	Localização das Instalações	13
2.2.2	Equipe Gerencial/Empreendedores (Formação/Qualificações)	15
2.3	FORMA JURÍDICA	15
2.3.1	Enquadramento Tributário	15
2.3.2	Capital Social	16
3.	O NEGÓCIO/OPERAÇÕES	17
4.	O MERCADO	19
4.1	PÚBLICO ALVO	19
4.2	ANÁLISE DOS CONCORRENTES.	20
4.3	ANÁLISE SWOT	23
5.	PLANO DE MARKETING	26
5.1	ESTRATÉGIA DE VENDAS	27
5.2	POLÍTICA DE PREÇOS – DEFINIÇÃO DO PREÇO DE VENDA	28
5.3	PROJEÇÃO DE VENDAS	30
5.4	ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS E DE COMUNICAÇÃO COM O MERCADO	34
5.5	SERVIÇOS PÓS VENDA E GARANTIA	35

6.	CAPITAL HUMANO	36
7.	ANÁLISE FINANCEIRA	39
7.1	INVESTIMENTO INICIAL	39
7.2	CUSTOS FIXOS.....	41
7.3	CUSTOS VARIÁVEIS.....	42
7.4	ANÁLISE DA DRE.....	42
7.5	FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO	44
7.6	TAXA MÍNIMA DE ATRATIVIDADE; PAYBACK SIMPLES; PAYBACK DESCONTADO; VALOR PRESENTE LÍQUIDO E TAXA INTERNA DE RETORNO.	45
7.6.1	Payback Simples	46
7.6.2	Payback Descontado	47
7.6.3	Valor Presente Líquido	48
7.6.4	Taxa Interna de Retorno	49
7.7	RESUMO FINANCEIRO.....	49

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

O seguinte plano de negócio tem por objetivo analisar a viabilidade de abertura de um quiosque de vendas no varejo, de produtos do Sport Club Corinthians, no Shopping Metrópole, no Centro de São Bernardo do Campo.

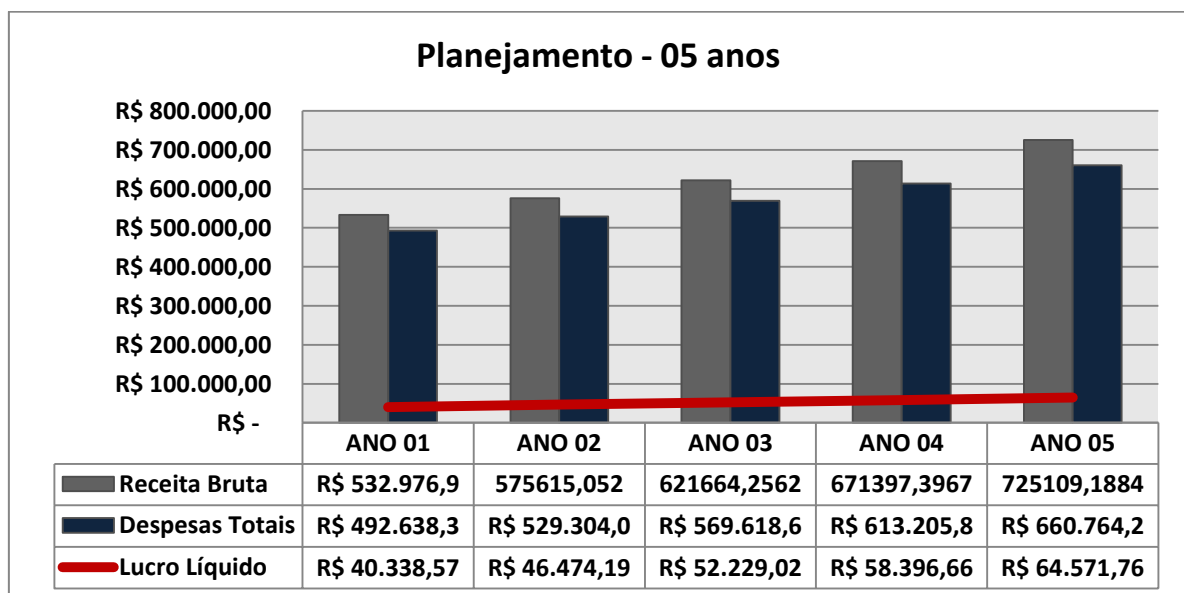
O citado quiosque, que terá por razão social, O Poderoso Timão Retrô SBC, funcionará na modalidade de franquia da marca "Poderoso Timão", administrada pela empresa SPR Sport Group, que atua a mais de 30 anos no mercado de confec o, e atualmente administra também outras franquias, tais como: São Paulo Mania (São Paulo), Maior de Minas (Cruzeiro) e Soccer City.

Este negócio terá um único investidor, Ra  Wallace Ferrari Ramos, que possui experiência em planejamento comercial e vendas. Parte do investimento inicial necessário para abertura do negócio será provido de capital próprio, e a outra parte feito através do Banco Nacional de Desenvolvimento, BNDES.

Será apresentado um planejamento de vendas, um planejamento financeiro e uma estimativa de custo de 05 anos, levando em conta tr s cenários: cenário realista, em que as proje oes de vendas serão as mais assertivas possíveis, cenário otimista, considerando um acréscimo na quantia dos produtos vendidos, e um cenário pessimista, em que a quantia de produtos vendidos sofreria um decréscimo.

Como introdu o, é apresentado o gráfico abaixo, que demonstra no cenário mais realista possível, a compara o entre receita bruta total, custos e lucro líquido:

Gráfico 01 – Planejamento de 05 anos



Para alcançar a receita bruta prevista, será colocado em prática estratégias de marketing e produto, ampliando o alcance do quiosque aos seus clientes potenciais, e criando uma imagem positiva do espaço.

Abaixo pode-se ver um resumo dos índices financeiros, em três possíveis cenários: otimista, realista e pessimista:

Resumo Índices Financeiros				
Cenários	Payback Simples	Payback Descontado	VPL	TIR
Cenário Otimista	2,37	3,24	R\$ 42.948,72	43%
Cenário Realista	2,63	3,69	R\$ 31.239,65	37%
Cenário Pessimista	Negativo	Negativo	-R\$118.143,39	Negativo

2. A EMPRESA - CARACTERIZAÇÃO

Esta empresa, O Poderoso Timão Retrô SBC, funcionará na modalidade de franquia unitária da marca Poderoso Timão, administrada pela empresa S P R Indústria Confecção Tecelagem, sobre o contrato de Franchising de marca/produto, em que o franchisor (S P R Indústria Confecção Tecelagem) passa métodos e técnicas para o franchisee desenvolver seu negócio no varejo.

A franqueadora nada mais é que a detentora de uma marca conhecida e de um know-how de como comercializar e/ou produzir seus produtos e serviços, e cede o direito para outras pessoas (franqueado), com recursos financeiros próprios, produzirem e/ou comercializarem os produtos e serviços oferecidos.

Especificando, franquia unitária se baseia na cessão de abertura de uma unidade de franquia, com exclusividade de atuação em local determinado pelo franqueador.

Falando mais sobre a franquia Poderoso Timão, esta foi a primeira unidade de negócio no formato “times de futebol”, criada em 2008. O negócio foi considerado um sucesso, e depois dela surgiram outras franquias dos mais variados times: São Paulo, Palmeiras, Vasco, etc.

A proposta da rede é a de trazer produtos voltados especificamente para o torcedor corinthiano. E a gama de produtos é extensa: vai desde camisetas, bonés, mochilas, porta copos, kits para queijo e vinho, garrafas térmicas, coqueteleiras, jogos de dominó, canetas, chegando até mesmo a bolas de futebol e conjuntos de desodorante e colônia oficiais, tentando garantir que o adepto corinthiano goste de pelo menos algum produto da loja.

As mais de 100 unidades estão presentes em vários shoppings, lojas de rua e quiosques, espalhadas por toda São Paulo (Capital, Interior e Litoral), bem como outros estados, como por exemplo: Paraná, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Goiás, etc.

A franqueadora possui excelência em B2B, lojas esportivas e gerenciamento de franquias, com contratos firmados com diversas marcas e clubes de futebol, criando, produzindo e entregando produtos.

Atualmente, a SPR possui quatro fábricas em quatro estados, três centros de distribuição (sendo um para itens importados), um local para produção de matéria prima e sede administrativa em São Paulo. Além disso, a empresa mantém um

escritório permanente de importação na China, com contratos com mais de 30 fábricas.

A franqueadora mantém representantes comerciais em todo o país, com duas empresas de logística e duas outras fábricas homologadas. Diretamente, a empresa possui mais de 200 funcionários.

A SPR produz mais de 30 mil peças por mês, sendo mais de 2 milhões importadas no último ano. Com 25 marcas representadas, a empresa já soma 2.100 clientes, além de 50 fornecedores de matéria prima.

Hoje em dia, a franchisor trabalha com lojas oficiais de alguns dos maiores clubes de futebol do Brasil, como o São Paulo Futebol Clube, o Sport Club Corinthians Paulista, o Cruzeiro Esporte Clube e a Seleção Brasileira.

O quiosque O Poderoso Timão Retrô SBC, franqueado, em parceria com a SPR, franqueadora, irão em conjuntos positivar uma oportunidade de mercado identificada.

2.1.1 Missão

A missão do quiosque é resgatar a história do Sport Club Corinthians Paulista, evocando a memória de seus torcedores por intermédio de produtos que abordam as conquistas tanto esportivas, quanto sociais, culturais e políticas do clube, além de fazer menção aos grandes ídolos da história alvinegra.

2.1.2 Visão

Ser um local marcado pela disponibilização de produtos históricos, que satisfaçam o desejo do consumidor não só através do logo do clube, mas também através da vivência histórica do clube.

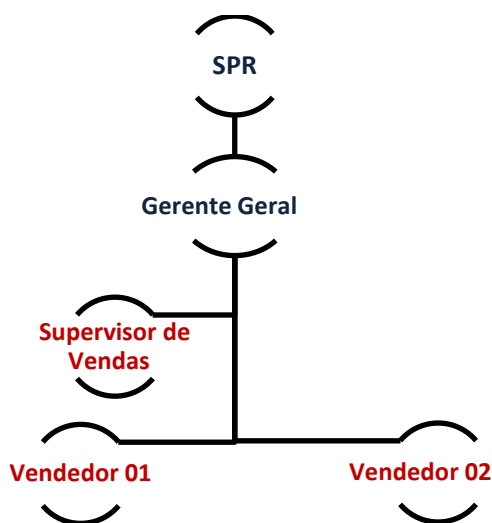
2.1.3 Planejamento para os próximos 5 anos

O planejamento inicial para o primeiro ano de funcionamento é alavancar as vendas, de forma a se manter no mercado. Nos próximos anos estima-se um aumento nas receitas, consolidando-se cada vez mais.

2.2 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

A estrutura organizacional da franquia O Poderoso Timão Retrô SBC, será composta por quatro níveis, onde é observada, conforme figura abaixo, uma hierarquia clara dentro da companhia.

Figura 01 - Estrutura Organizacional: O Poderoso Timão Retrô SBC



No primeiro nível encontra-se o maior poder da hierarquia, a empresa dona da franquia, SPR Sport Group. A empresa, junto à seus funcionários terá a função de supervisionar o franqueado, O Poderoso Timão Retrô SBC, acompanhando se o mesmo está trabalhando a marca corretamente, seguindo os padrões exigidos pela franquia.

No segundo nível tem-se o gerente geral, dono da franquia, que irá fazer toda a administração da loja.

No terceiro nível é visto o supervisor de vendas, capaz de acompanhar de perto o trabalho dos vendedores, assim como motivá-los e incentivar as vendas.

Já no quarto, e último nível, encontra-se os vendedores da loja, que terão o maior contato com os clientes.

As atividades de cada funcionário serão melhores descritas no tópico **6. CAPITAL HUMANO.**

Figura 03 – Planta de Localização do quosque 1

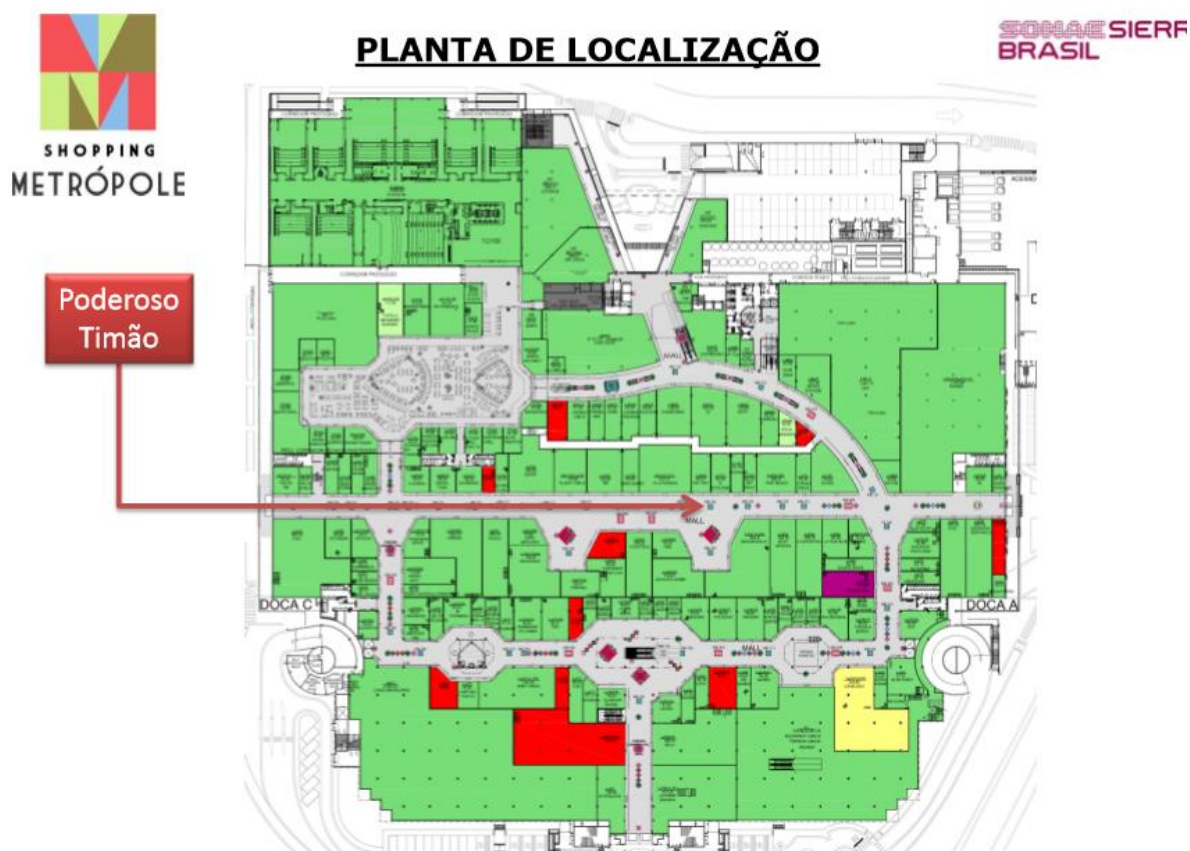
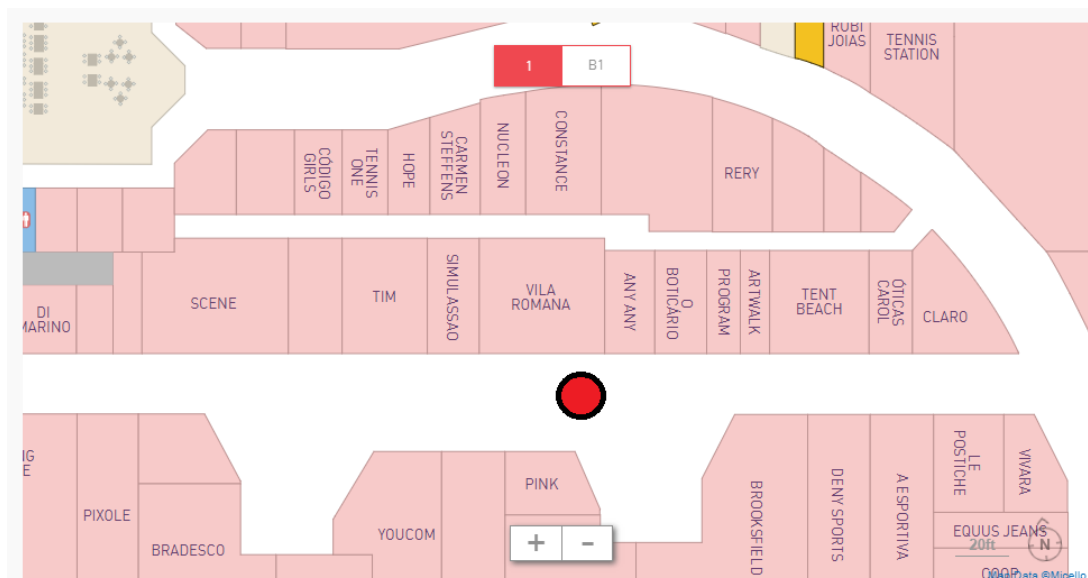


Figura 04 – Planta de Localização do quosque 2



Como é possível ver, o quiosque ficará muito bem localizado, no centro do shopping, próximo à lojas com grande fluxo de pessoas, como O Boticário, e a Tim.

2.2.2 Equipe Gerencial/Empreendedores (Formação/Qualificações)

O gerenciamento do quiosque será feito pelo investidor, Raí Wallace Ferrari Ramos.

Este tem formação em Comércio Exterior com ênfase em administração, e pós graduação em Estratégia Empresarial, já tendo trabalhado 3 anos com planejamento comercial de uma grande multinacional.

2.3 FORMA JURÍDICA

A empresa será juridicamente caracterizada sendo uma companhia de Empresário Individual, visto que será administrada por uma única pessoa (sem sócio), explorando a área comercial do varejo.

2.3.1 Enquadramento Tributário

Com o faturamento anual planejado, a empresa conseguirá se enquadrar no regime tributário do Simples Nacional, com alíquotas de tributos mais atraentes. Na tabela abaixo está demonstrado as alíquotas de impostos deste regime, variando de acordo com a Receita Bruta no período de 12 meses:

Tabela 01 - Alíquota de Impostos – Simples Nacional

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ICMS
Até 180.000,00	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,75%	1,25%
De 180.000,01 a 360.000,00	5,47%	0,00%	0,00%	0,86%	0,00%	2,75%	1,86%
De 360.000,01 a 540.000,00	6,84%	0,27%	0,31%	0,95%	0,23%	2,75%	2,33%
De 540.000,01 a 720.000,00	7,54%	0,35%	0,35%	1,04%	0,25%	2,99%	2,56%
De 720.000,01 a 900.000,00	7,60%	0,35%	0,35%	1,05%	0,25%	3,02%	2,58%

2.3.2 Capital Social

Após o levantamento de todos os custos necessários para iniciar as atividades, foi estabelecido que o investimento inicial será de R\$ 130.350,00. Deste valor, R\$ 60.000,00 será provido pelo acionista através de capital próprio e R\$ 70.350,00 através de empréstimo bancário.

3. O NEGÓCIO/OPERAÇÕES

A franquia do Poderoso Timão irá funcionar por todo horário comercial do Shopping Metrópole. Este funciona nos seguintes horários:

Quadro 01 – Horário de Funcionamento do Shopping Metrópole

Dia	Horário de Abertura	Horário de Fechamento
Domingo:	14:00	22:00
Segunda-Feira	10:00	22:00
Terça-Feira	10:00	22:00
Quarta-Feira	10:00	22:00
Quinta-Feira	10:00	22:00
Sexta-Feira	10:00	22:00
Sábado:	10:00	22:00

Para atender este horário, a loja contará com: 02 vendedores, 01 supervisor de vendas e 01 gestor.

Para realiza o das atividades, o quiosque retrô contará com o sistema unificado e padronizado da franchisor.

O que deve ser padronizado também é a estrutura física do quiosque. Abaixo é apresentado o projeto arquitet nico:

Figura 05 – Projeto Arquitet nico do quiosque



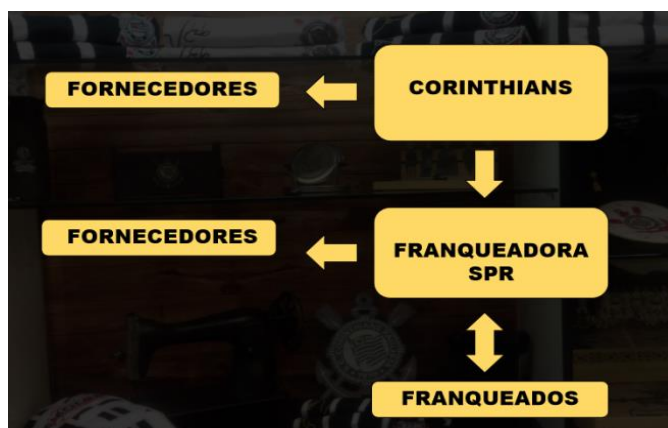
O layout do quiosque apresenta uma réplica da placa e do lampião da rua onde o clube foi fundado, e ainda traz a evolução dos logos. A exposição dos produtos seria feita de maneira cronológica, proporcionando uma “viagem no tempo” na história do Corinthians.

O projeto envolve um quiosque pré montado de aproximadamente 7 metros, 2 bancos internos, 01 computador, 01 máquina registradora, 01 impressora, 01 telefone.

A operação se resume basicamente na comercialização de produtos remetentes ao Sport Club Corinthians Paulista.

A compra de estoque deve ser feita sempre através da franquiadora S P R Indústria Confecção Tecelagem, seguindo o fluxo abaixo:

Figura 06 – Fluxo de Fornecimento da franquia



4. O MERCADO

Mesmo com atual crise política e econômica que o Brasil enfrenta, o mercado de confecção segue em expansão.

Diversos motivos podem ser citados para explicar o crescimento deste segmento, como: A expansão do e-commerce, a alta da moda, diversos nicho de moda (como moda plus size, moda gestante, moda **Sport/club**), e também pelos homens hoje em dia estarem mais vaidosos.

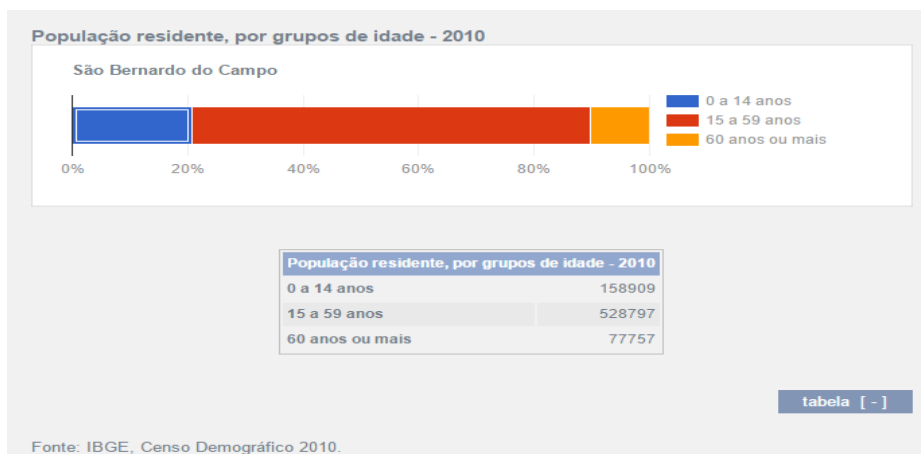
Este último motivo se faz muito importante para este plano de negócios, visto que, por mais que o público feminino tenha crescido no meio do futebol, o maior público consumidor do O Poderoso Timão Retrô SBC será o masculino.

A Abit (Associação Brasileira de Indústria Têxtil) projeta um ano de 2018 com crescimento na produção de vestuário, com um aumento de aproximadamente de 4,6% no faturamento se comparado com o ano de 2017. Segundo pesquisas, este aumento só não será maior porque o mercado de confecção brasileiro enfrenta intensa concorrência com produtos estrangeiros, que oferta produtos com preços mais atrativos, muito por conta dos altos impostos pagos no Brasil em uma roupa, cerca de 33% no preço de uma roupa são impostos.

4.1 PÚBLICO ALVO

O mercado da loja Poderoso Timão é composto por todas as pessoas residentes de São Bernardo do Campo ou cidade vizinhas, que visam comprar artigos oficiais do Sport Club Corinthians para si próprio, ou para presentear alguém. Portanto, por possuir um valor mais caro do que os produtos falsificados, o público alvo se baseia basicamente na população de classe A e B de São Bernardo do Campo, entre 15 - 65 anos.

Segundo pesquisa feita pelo IBGE em 2010, São Bernardo do Campo possui aproximadamente 753.000 pessoas. Dentre essas, aproximadamente 69% possui mais de 15 anos, ou seja, aproximadamente 519.570 pessoas.

Figura 07 – População residente por grupos de idade em São Bernardo do Campo

Segundo ainda o IBGE, destas 519.570 pessoas, aproximadamente 38% possuem renda familiar maior que 2 salários mínimos, ou seja, cerca de 198.000 pessoas. Este seria o macro mercado da franquia SBC, visto que pessoas que não torcem para o clube poderiam adquirir produtos afim de presentear alguém.

Trazendo o estudo para um mercado mais específico, é possível fazer um cálculo estimado a fim de descobrir quantos corinthianos existem em São Bernardo do Campo, no bairro do shopping, ou em bairros vizinhos.

Para isto, foi utilizado o dado de 198.000 pessoas maiores de 15 anos, com uma renda familiar maior que dois salários mínimos, e utilizado também a pesquisa São Paulo/DataFolha no Estado de SP, na qual foi descoberto que a torcida do Corinthians corresponde a 36% da população do estado de São Paulo. Considerando esta mesma porcentagem para o número de pessoas em SBC do Campo que ganham mais de dois salários mínimos, o público principal com quem o quiosque deverá se comunicar é de 72.000 mil pessoas, 36% de 198.000.

4.2 ANÁLISE DOS CONCORRENTES

Dentro do Shopping Metrópole, o quiosque enfrentaria a concorrência indireta de duas lojas: a Deny Tennis e a Futebol & Cia. Indireta pois estas comercializam apenas produtos do Corinthians fornecidos pela Nike, como camisetas oficiais de jogos, agasalhos de treino, camisas de treino, e não toda vasta linha de produtos, como camisetas casuais, agasalhos casuais, acessórios, souvenirs e outros.

Quadro 02 – Concorrentes no Shopping Metrópole

Concorrentes – Shopping Metrópole		
Concorrente	Ponto Forte	Ponto Fraco
Deny Tennis	Vasta linha de produtos/segmentos variáveis	Poucos produtos do Corinthians
Futebol & Cia	Vasta linha de produtos/segmentos variáveis	Poucos produtos do Corinthians

Analisando o ambiente externo,   10 minutos do Shopping Metrópole, em Santo André, está o Shopping ABC. Neste também não há loja oficial do Corinthians, entretanto, há outras gigantes lojas esportivas como a Centauro e a A Esportiva, que também não comercializam todo o mix de produto encontrado em uma loja da rede Poderoso Timão:

Quadro 03 – Concorrentes no Shopping ABC

Concorrentes – Shopping ABC		
Concorrente	Ponto Forte	Ponto Fraco
Centauro	Vasta linha de produtos/segmentos variáveis	Poucos produtos do Corinthians
A Esportiva	Vasta linha de produtos/segmentos variáveis	Poucos produtos do Corinthians

O maior concorrente seria a loja oficial Poderoso Timão, no São Bernardo Plaza Shopping é aproximadamente 20 minutos do Shopping Metrópole. Esta loja além de trabalhar com os mesmos produtos que serão encontrados no quiosque, comercializa também uma linha mais abrangente do que estará presente no quiosque, por conta de seu tamanho e estrutura. O São Bernardo Plaza Shopping ainda possui as lojas Centauro e Deny Tennis:

Quadro 04 – Concorrentes no Shopping São Bernardo Plaza Shopping

Concorrentes – São Bernardo Plaza Shopping		
Concorrente	Ponto Forte	Ponto Fraco
Poderoso Timão	Vasta linha de produtos do Corinthians	Investimento e custo operacional muito alto
Centauro	Vasta linha de produtos/segmentos variáveis	Poucos produtos do Corinthians
Deny Tennis	Vasta linha de produtos/segmentos variáveis	Poucos produtos do Corinthians

Outra forma de analisar a competi o entre empresas, é fazer o estudo chamado das Cinco Forças de Porter. Este estudo considera cinco fatores como essenciais para desenvolver uma estratégia empresarial. Os cinco fatores são:

rivalidade entre concorrentes, poder de barganha dos clientes, ameaça dos novos entrantes, poder de barganha dos fornecedores, e ameaça dos produtos substitutos:

Figura 08 – Cinco Forças de Porter



Para que a empresa seja considerada promissora, é necessário que as forças sejam favoráveis à ela.

Trazendo o estudo das Cinco Forças de Porter para dentro deste plano de negócios, foi identificado que:

Rivalidade Entre Concorrentes: No Shopping Metrópole, ou na região deste shopping (centro de São Bernardo do Campo), não há nenhum outro comércio que venda um grande mix de produtos oficiais do Corinthians. A maior concorrência direta será com a loja poderoso timão, no São Bernardo Plaza Shopping a aproximadamente 20 minutos do quiosque. Por tanto, a concorrência é considerada média.

Poder de Barganha dos Clientes: Os produtos ofertados nas lojas oficiais do Corinthians tendem a ser iguais, e por determinação do franchisor, os preços de

venda dos produtos devem ser tabelados e fixados, o que reduz o poder de barganha dos clientes.

Ameaça de Novos Entrantes: A SPR é uma das maiores interessada no sucesso de suas filiais. Para tanto, ela tenta protegê-las, e uma forma encontrada para isto é estabelecer que não haja nenhuma outra loja Poderoso Timão em um raio de 10 km, de forma a evitar a concorrência direta. Portanto, não haverá nenhuma outra loja Poderoso Timão no Shopping Metrópole, ou no centro de São Bernardo do Campo.

Poder de Barganha dos Fornecedores: Conforme citado no t pico anterior, a SPR é uma das maiores interessadas no sucesso de suas filiais, e como está empresa concentra também a fun o de fornecedora, ela tende a ser mais maleável nas condi es de fornecimento, principalmente em prazos de pagamento.

Ameaça de Produtos Substitutos: Como o Poderoso Timão Retrô SBC ofertar  produtos específicos do Corinthians, será difícil haver algum tipo de produto substituto, visto que os materiais vendidos pela loja tendem a ser um desejo também específico do consumidor.

Conforme visto no estudo feito acima, as cinco forças de Porter se designam a ser favoráveis ao negócio.

4.3 ANÁLISE SWOT

A análise SWOT consiste em analisar as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças de uma companhia. As duas primeiras, forças e fraquezas, são feitas considerando o ambiente interno, e a análise das oportunidades e ameaças consideram o ambiente externo de uma organiza o.

Trazendo este estudo para a futura empresa, O Poderoso Timão Retrô SBC, foi identificado os aspectos abaixo:

STRENGTHS:

- Ser a única loja presente no centro de São Bernardo do Campo a oferecer uma vasta linha de produtos do Corinthians;
- Agregar valor à venda através do conceito histórico e cultural do quiosque;
- Por ser uma de franquia, ter o auxílio e orientação sistemático do franchisor;
- Capacidade de maior negociação com o fornecedor (franchisor);

WEAKNESSES:

- Não ter controle total sobre as ações, como preço e produto (sempre mantendo padrão estabelecido pela franquia);
- Alta necessidade de capital inicial;

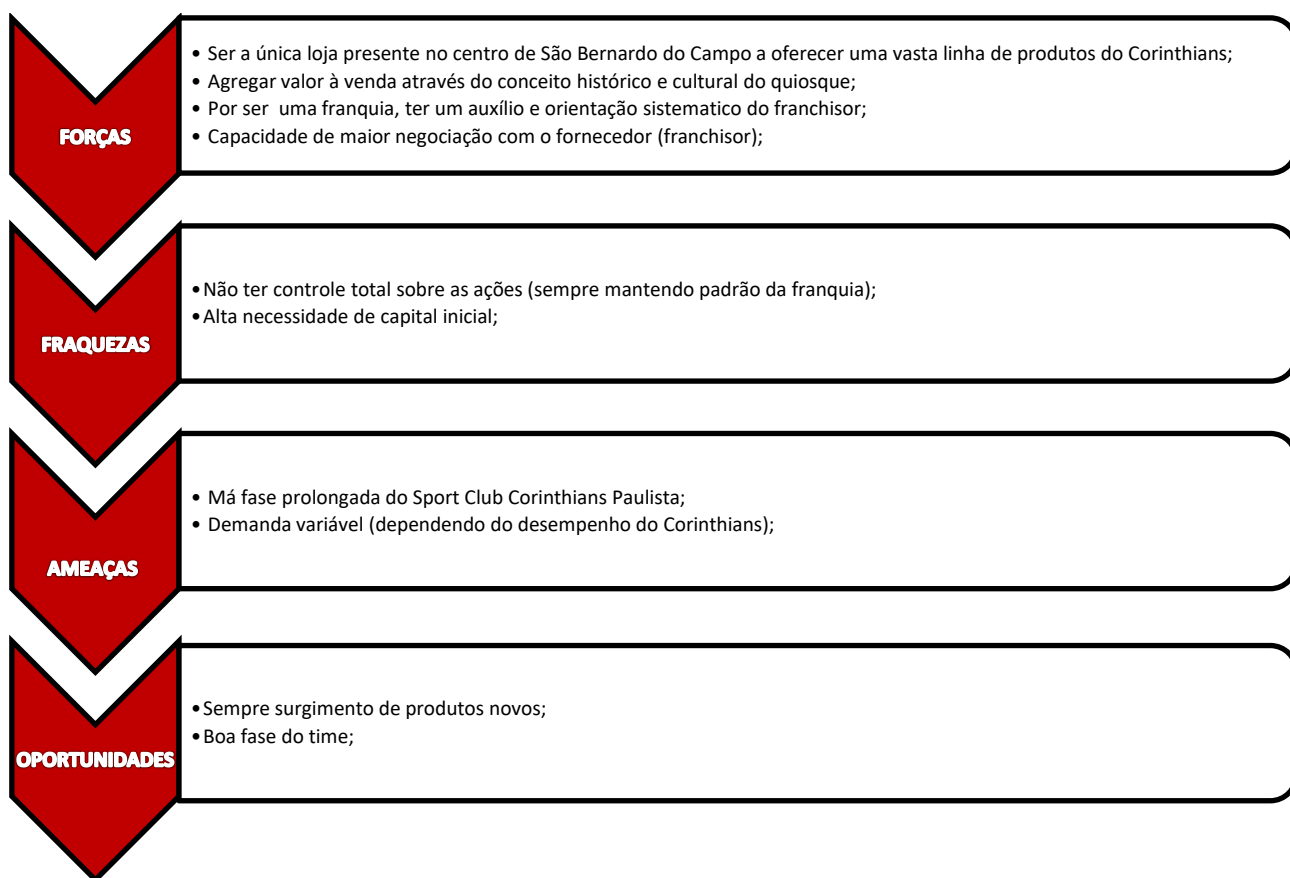
THREATS:

- Má fase prolongada do Sport Club Corinthians Paulista
- Demanda variável (dependendo do desempenho do Corinthians);

OPPORTUNITIES:

- Sempre surgimento de produtos novos;
- Boa fase do time;

Figura 09 – Análise SWOT



5. PLANO DE MARKETING

O quiosque terá como sua atividade a comercialização de produtos do Sport Club Corinthians Paulista. O espaço físico será totalmente modelado para passar uma visão histórica do club.

Além do layout, parte do portfólios dos produtos remeterão e homenagearão o passado, como pode-se ver na tabela de mix de produto que a loja trabalhará abaixo:

Quadro 05 – Mix de Produtos do do quiosque O Poderoso Timão Retrô SBC

Mix de Produtos
BONÉ NEW ERA ABA CURVADA (SNAPBACK BRANCO)
BONÉ NEW ERA ABA CURVADA (SNAPBACK PRETO)
BONÉ NEW ERA ABA RETA (SNAPBACK BRANCO)
BONÉ NEW ERA ABA RETA (SNAPBACK PRETO)
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Feminina
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Masculina
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Feminina
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Masculina
CAMISA NIKE CORINTHIANS III - Feminina
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Infantil
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Infantil
CAMISA NIKE CORINTHIANS III - Masculina
CAMISA NIKE GRENA CORINTHIANS - Masculina
Camisa Pólo Corinthians Réplica 1990 Neto -Preto e Branco
CAMISA REPLICA DEMOCRACIA CORINTHIANA (MASCULINA)
CAMISA RETRÔ 1970 (FEMININA)
CAMISA RETRÔ 1970 (MASCULINA)
CAMISA RETRÔ MARCELINHO 1999 (FEMININA)
CAMISA RETRÔ MARCELINHO 1999 (MASCULINA)
CAMISA SOCIAL 1910 GOLA ITALIANA (MASCULINA)
CAMISA SOCIAL SCCP GOLA ITALIANA (MASCULINA)
CAMISA ZÉ MARIA INVASÃO 76 (MASCULINA)
Camiseta Branca - Símbolo Corinthians (Masculina)
CAMISETA GAVIÃO SÍMBOLO BABY LOOK (FEMININA)
CAMISETA MANGA LONGA REPLICA 1915 (FEMININA)
CAMISETA MANGA LONGA REPLICA 1915 (MASCULINA)
CAMISETA POLO REPLICA 1970 (MASCULINA)
CAMISETA PRETA - MARCELINHO CARIOCA
CAMISETA RETRÔ 1982 (FEMININA)
CAMISETA RETRÔ 1982 (MASCULINA)
CANECA CHOPP 1910 PRETO E BRANCO
CANECA RETRÔ 1910
CANECA RETRÔ HISTÓRICA SÍMBOLOS
CANETA RETRÔ 1910
CHAVEIRO RETRÔ 1910
CORRENTE SÍMBOLOS
GARRAFA TÉRMICA SÍMBOLO
JAQUETA GRENA CORINTHIANS 1919 (FEMININA)
JAQUETA GRENA CORINTHIANS 1919 (Masculina)

JAQUETA MACHINE PADDING (MASCULINA)
KIT CHURRASCO
MOCHILA CORINTHIANS PRETA
POLO REPILICA - 1915 (MASCULINA)
SQUEEZE SCCP PRETO E BRANCO

5.1 ESTRATÉGIA DE VENDAS

A franchisor ficará responsabilizada por dar todo o treinamento de produtos para os funcionários do quiosque O Poderoso Timão Retrô SBC.

Com isto, os vendedores estarão aptos a captar o interesse de um cliente, e explicar a história por trás de um produto.

Um exemplo disto é a Camisa Grená, recorde de vendas, lançada em 2011, e vendida até hoje.

Figura 10 – Camisa Grená - Corinthians



Os vendedores poderão explicar o porquê desta camisa, que é uma homenagem feita ao time italiano Torino, que sofreu um acidente aéreo em 1949, além de conter desenhado no canto superior direito o santo padroeiro do clube, São Jorge.

Em conjunto disto, os itens expostos serão organizados de forma cronológica, remetendo a um passado vitorioso.

Além do mais os funcionários serão treinados para captar o máximo de clientes possíveis e também oferecer um kit completo, como: agasalhos, souvenirs, camisetas e acessórios.

5.2 POLÍTICA DE PREÇOS – DEFINIÇÃO DO PREÇO DE VENDA

O preço é tabelado, fornecido pela franquia, de forma a deixar a concorrência leal por toda a região.

A SPR determina à seus produtos um preço fixo a serem pagos por seus clientes (franquias), de forma a manter fixo também o Mark UP e a margem de lucro dos itens. Conforme a tabela abaixo, o Mark Up dos produtos em 2018 variará entre 2,8 e 2,0 para os produtos diversos, e em média 1,9 para produtos fornecidos pela empresa Nike:

Tabela 02 - Mix de Produtos (Custo, preço e mark up- 2018)

Produtos	Custo Variável unitário	Preço de Venda	Mark Up
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Masculina	R\$ 130,00	R\$ 249,90	1,92
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Masculina	R\$ 130,00	R\$ 249,90	1,92
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Feminina	R\$ 120,00	R\$ 249,90	2,08
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Feminina	R\$ 120,00	R\$ 249,90	2,08
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Infantil	R\$ 90,00	R\$ 170,00	1,89
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Infantil	R\$ 90,00	R\$ 170,00	1,89
CAMISA NIKE CORINTHIANS III - Masculina	R\$ 130,00	R\$ 249,90	1,92
CAMISA NIKE CORINTHIANS III - Feminina	R\$ 130,00	R\$ 249,90	1,92
CAMISA NIKE GRENA CORINTHIANS - Masculina	R\$ 125,00	R\$ 259,00	2,07
Camiseta Branca - Símbolo Corinthians (Masculina)	R\$ 35,00	R\$ 99,00	2,83
JAQUETA GRENA CORINTHIANS 1919 (Masculina)	R\$ 79,90	R\$ 189,90	2,38
JAQUETA GRENA CORINTHIANS 1919 (FEMININA)	R\$ 79,90	R\$ 189,90	2,38
CAMISETA PRETA - MARCELINHO CARIOCA	R\$ 28,00	R\$ 79,90	2,85
CAMISA RETRÔ 1970 (MASCULINA)	R\$ 65,00	R\$ 179,90	2,77
CAMISA RETRÔ 1970 (FEMININA)	R\$ 65,00	R\$ 179,90	2,77
POLO RÉPILICA - 1915 (MASCULINA)	R\$ 70,00	R\$ 159,90	2,28
Camisa Polo Corinthians Réplica 1990 Neto -Preto e Branco	R\$ 60,00	R\$ 139,90	2,33
CAMISA REPLICA DEMOCRACIA CORINTHIANA (MASCULINA)	R\$ 55,00	R\$ 149,90	2,73
CAMISETA RETRÔ 1982 (MASCULINA)	R\$ 55,00	R\$ 149,90	2,73
CAMISETA RETRÔ 1982 (FEMININA)	R\$ 55,00	R\$ 149,90	2,73
CAMISA RETRÔ MARCELINHO 1999 (MASCULINA)	R\$ 58,00	R\$ 149,90	2,58

CAMISA RETRÔ MARCELINHO 1999 (FEMININA)	R\$ 58,00	R\$ 149,90	2,58
CAMISETA POLO REPLICA 1970 (MASCULINA)	R\$ 60,00	R\$ 159,90	2,67
CAMISETA MANGA LONGA REPLICA 1915 (MASCULINA)	R\$ 90,00	R\$ 222,90	2,48
CAMISETA MANGA LONGA REPLICA 1915 (FEMININA)	R\$ 85,00	R\$ 222,90	2,62
CAMISA SOCIAL SCCP GOLA ITALIANA (MASCULINA)	R\$ 79,00	R\$ 189,90	2,40
CAMISA SOCIAL 1910 GOLA ITALIANA (MASCULINA)	R\$ 79,00	R\$ 189,90	2,40
CAMISA ZÉ MARIA INVASÃO 76 (MASCULINA)	R\$ 49,90	R\$ 119,90	2,40
CAMISETA GAVIÃO SÍMBOLOBABY LOOK (FEMININA)	R\$ 30,00	R\$ 79,90	2,66
JAQUETA MACHINE PADDING (MASCULINA)	R\$ 100,00	R\$ 229,90	2,30
BONÉ NEW ERA ABA RETA (SNAPBACK PRETO)	R\$ 60,00	R\$ 159,90	2,67
BONÉ NEW ERA ABA RETA (SNAPBACK BRANCO)	R\$ 60,00	R\$ 159,90	2,67
BONÉ NEW ERA ABA CURVADA (SNAPBACK PRETO)	R\$ 40,00	R\$ 99,90	2,50
BONÉ NEW ERA ABA CURVADA (SNAPBACK BRANCO)	R\$ 40,00	R\$ 99,90	2,50
MOCHILA CORINTHIANS PRETA	R\$ 65,00	R\$ 149,90	2,31
CANECA RETRÔ 1910	R\$ 22,50	R\$ 59,90	2,66
CANECA RETRÔ HISTÓRICA SÍMBOLOS	R\$ 20,00	R\$ 49,90	2,50
CHAVEIRO RETRÔ 1910	R\$ 15,00	R\$ 35,00	2,33
CANETA RETRÔ 1910	R\$ 25,00	R\$ 60,00	2,40
CORRENTE SÍMBOLOS	R\$ 20,00	R\$ 45,00	2,25
KIT CHURRASCO	R\$ 89,00	R\$ 219,00	2,46
SQUEEZE SCCP PRETO E BRANCO	R\$ 12,90	R\$ 29,90	2,32
CANECA CHOPP 1910 PRETO E BRANCO	R\$ 15,00	R\$ 39,90	2,66
GARRAFA TÉRMICA SÍMBOLO	R\$ 29,90	R\$ 69,90	2,34

A cada ano estima-se um aumento médio de 8% no custo dos produtos, custo este que será repassado no valor de venda.

Através de pesquisas de mercado e consultas junto a SPR, foi identificado que o ticket médio de um quiosque da franquia, ou seja, o valor estimado que cada cliente gasta na loja, é de R\$ 158,00.

5.3 PROJEÇÃO DE VENDAS

Para o ano de 2018, em um cenário mais realista possível, O Poderoso Timão Retrô SBC estima ter uma receita bruta de aproximadamente de R\$ 533.000,00.

Se ignorássemos a sazonalidade seria necessário uma receita bruta mensal de aproximadamente R\$ 44.416,00 ou R\$ 1.480,53 diários, para atingir esta estimativa para 2018. Tendo R\$ 153,62 como valor médio dos produtos vendidos, por dia teriam de ser comercializados cerca de 10 produtos.

Abaixo pode-se ver a projeção de vendas para cada produto no ano de 2018:

Tabela 03 - Projeção de Vendas - 2018

Produtos	Custo Variável unitário	Preço de Venda	Total 2018 (quantidade)	Custo Variável Total por Produto	Receita Total por Produto
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Masculina	R\$ 130,00	R\$ 249,90	227	R\$ 29.510,00	R\$ 56.727,30
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Masculina	R\$ 130,00	R\$ 249,90	199	R\$ 25.870,00	R\$ 49.730,10
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Feminina	R\$ 120,00	R\$ 249,90	41	R\$ 4.920,00	R\$ 10.245,90
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Feminina	R\$ 120,00	R\$ 249,90	52	R\$ 6.240,00	R\$ 12.994,80
CAMISA NIKE CORINTHIANS III - Masculina	R\$ 130,00	R\$ 249,90	41	R\$ 5.330,00	R\$ 10.245,90
CAMISA NIKE CORINTHIANS III - Feminina	R\$ 130,00	R\$ 249,90	53	R\$ 6.890,00	R\$ 13.244,70
CAMISA NIKE GRENA CORINTHIANS - Masculina	R\$ 125,00	R\$ 259,00	86	R\$ 10.750,00	R\$ 22.274,00
Camiseta Branca - Símbolo Corinthians (Masculina)	R\$ 35,00	R\$ 99,00	50	R\$ 1.750,00	R\$ 4.950,00
JAQUETA GRENA CORINTHIANS 1919 (Masculina)	R\$ 79,90	R\$ 189,90	60	R\$ 4.794,00	R\$ 11.394,00
JAQUETA GRENA CORINTHIANS 1919 (FEMININA)	R\$ 79,90	R\$ 189,90	24	R\$ 1.917,60	R\$ 4.557,60
CAMISETA PRETA - MARCELINHO CARIOCA	R\$ 28,00	R\$ 79,90	39	R\$ 1.092,00	R\$ 3.116,10
CAMISA RETRÔ 1970 (MASCULINA)	R\$ 65,00	R\$ 179,90	264	R\$ 17.160,00	R\$ 47.493,60
CAMISA RETRÔ 1970 (FEMININA)	R\$ 65,00	R\$ 179,90	72	R\$ 4.680,00	R\$ 12.952,80
POLO REPILICA - 1915 (MASCULINA)	R\$ 70,00	R\$ 159,90	72	R\$ 5.040,00	R\$ 11.512,80
Camisa Polo Corinthians Réplica 1990 Neto -Preto e Branco	R\$ 60,00	R\$ 139,90	44	R\$ 2.640,00	R\$ 6.155,60
CAMISA REPLICIA DEMOCRACIA CORINTHIANA (MASCULINA)	R\$ 55,00	R\$ 149,90	144	R\$ 7.920,00	R\$ 21.585,60
CAMISETA RETRÔ 1982 (MASCULINA)	R\$ 55,00	R\$ 149,90	210	R\$ 11.550,00	R\$ 31.479,00
CAMISETA RETRÔ 1982 (FEMININA)	R\$ 55,00	R\$ 149,90	96	R\$ 5.280,00	R\$ 14.390,40
CAMISA RETRÔ MARCELINHO 1999 (MASCULINA)	R\$ 58,00	R\$ 149,90	145	R\$ 8.410,00	R\$ 21.735,50
CAMISA RETRÔ MARCELINHO 1999 (FEMININA)	R\$ 58,00	R\$ 149,90	36	R\$ 2.088,00	R\$ 5.396,40

CAMISETA POLO REPLICA 1970 (MASCULINA)	R\$ 60,00	R\$ 159,90	122	R\$ 7.320,00	R\$ 19.507,80
CAMISETA MANGA LONGA REPLICA 1915 (MASCULINA)	R\$ 90,00	R\$ 222,90	74	R\$ 6.660,00	R\$ 16.494,60
CAMISETA MANGA LONGA REPLICA 1915 (FEMININA)	R\$ 85,00	R\$ 222,90	24	R\$ 2.040,00	R\$ 5.349,60
CAMISA SOCIAL SCCP GOLA ITALIANA (MASCULINA)	R\$ 79,00	R\$ 189,90	50	R\$ 3.950,00	R\$ 9.495,00
CAMISA SOCIAL 1910 GOLA ITALIANA (MASCULINA)	R\$ 79,00	R\$ 189,90	49	R\$ 3.871,00	R\$ 9.305,10
CAMISA ZÉ MARIA INVASÃO 76 (MASCULINA)	R\$ 49,90	R\$ 119,90	66	R\$ 3.293,40	R\$ 7.913,40
CAMISETA GAVIÃO SÍMBOLOBABY LOOK (FEMININA)	R\$ 30,00	R\$ 79,90	48	R\$ 1.440,00	R\$ 3.835,20
JAQUETA MACHINE PADDING (MASCULINA)	R\$ 100,00	R\$ 229,90	25	R\$ 2.500,00	R\$ 5.747,50
BONÉ NEW ERA ABA RETA (SNAPBACK PRETO)	R\$ 60,00	R\$ 159,90	108	R\$ 6.480,00	R\$ 17.269,20
BONÉ NEW ERA ABA RETA (SNAPBACK BRANCO)	R\$ 60,00	R\$ 159,90	41	R\$ 2.460,00	R\$ 6.555,90
BONÉ NEW ERA ABA CURVADA (SNAPBACK PRETO)	R\$ 40,00	R\$ 99,90	61	R\$ 2.440,00	R\$ 6.093,90
BONÉ NEW ERA ABA CURVADA (SNAPBACK BRANCO)	R\$ 40,00	R\$ 99,90	16	R\$ 640,00	R\$ 1.598,40
MOCHILA CORINTHIANS PRETA	R\$ 65,00	R\$ 149,90	37	R\$ 2.405,00	R\$ 5.546,30
CANECA RETRÔ 1910	R\$ 22,50	R\$ 59,90	98	R\$ 2.205,00	R\$ 5.870,20
CANECA RETRÔ HISTÓRICA SÍMBOLOS	R\$ 20,00	R\$ 49,90	30	R\$ 600,00	R\$ 1.497,00
CHAVEIRO RETRÔ 1910	R\$ 15,00	R\$ 35,00	103	R\$ 1.545,00	R\$ 3.605,00
CANETA RETRÔ 1910	R\$ 25,00	R\$ 60,00	32	R\$ 800,00	R\$ 1.920,00
CORRENTE SÍMBOLOS	R\$ 20,00	R\$ 45,00	38	R\$ 760,00	R\$ 1.710,00
KIT CHURRASCO	R\$ 89,00	R\$ 219,00	38	R\$ 3.382,00	R\$ 8.322,00
SQUEEZE SCCP PRETO E BRANCO	R\$ 12,90	R\$ 29,90	125	R\$ 1.612,50	R\$ 3.737,50
CANECA CHOPP 1910 PRETO E BRANCO	R\$ 15,00	R\$ 39,90	125	R\$ 1.875,00	R\$ 4.987,50
GARRAFA TÉRMICA SÍMBOLO	R\$ 29,90	R\$ 69,90	63	R\$ 1.883,70	R\$ 4.403,70

Para os próximos anos de funcionamento não estima-se um crescimento nas quantias de produtos vendidos, visto que o espaço físico do quiosque, e o próprio mercado não favorece a isto. Planeja-se apenas um crescimento na receita de 8%, fruto do acréscimo de 8% nos preços dos produtos, conforme explicado no tópico 5.2. As tabelas abaixo demonstram a projeção de receita, custo e margem para os primeiros cinco anos de funcionamento:

Tabela 04 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2018 (Cenário Realista)

ANO 1 - 2018	
Receita Total	R\$ 532.976,90
Custo Variável Total	R\$ 229.304,20
Margem de Contribuição	R\$ 303.672,70

Tabela 05 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2019 (Cenário Realista)

ANO 2 - 2019		
Receita Total	R\$	575.615,05
Custo Variável Total	R\$	247.648,54
Margem de Contribuição	R\$	327.966,52

Tabela 06 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2020 (Cenário Realista)

ANO 3 - 2020		
Receita Total	R\$	621.664,26
Custo Variável Total	R\$	267.460,42
Margem de Contribuição	R\$	354.203,84

Tabela 07 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2021 (Cenário Realista)

ANO 4 - 2021		
Receita Total	R\$	671.397,40
Custo Variável Total	R\$	288.857,25
Margem de Contribuição	R\$	382.540,14

Tabela 08 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2022 (Cenário Realista)

ANO 5 - 2022		
Receita Total	R\$	725.109,19
Custo Variável Total	R\$	311.965,83
Margem de Contribuição	R\$	413.143,36

Todas as análises mostradas acima, conforme explicado anteriormente, foram feitas considerando o cenário mais realista possível, entretanto, em meio às incertezas de um mercado, é imprescindível fazer uma análise de cenários com o objetivo de mensurar os riscos e checar as oportunidades.

Para um cenário otimista, foi considerado o acréscimo de 10% na quantia de vendas de cada produto. Sabendo isto, a projeção de vendas para os 05 anos seria de:

Tabela 09 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2018 (Cenário Otimista)

ANO 1 - 2018		
Receita Total	R\$	554.218,40
Custo dos Produtos Total	R\$	238.343,30
Margem de Contribuição	R\$	315.875,10

Tabela 10 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2019 (Cenário Otimista)

ANO 2 - 2019		
Receita Total	R\$	598.555,87
Custo dos Produtos Total	R\$	257.410,76
Margem de Contribuição	R\$	341.145,11

Tabela 11 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2020 (Cenário Otimista)

ANO 3 - 2020		
Receita Total	R\$	646.440,34
Custo dos Produtos Total	R\$	278.003,63
Margem de Contribuição	R\$	368.436,72

Tabela 12 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2021 (Cenário Otimista)

ANO 4 - 2021		
Receita Total	R\$	698.155,57
Custo dos Produtos Total	R\$	300.243,92
Margem de Contribuição	R\$	397.911,65

Tabela 13 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2022 (Cenário Otimista)

ANO 5 - 2022		
Receita Total	R\$	754.008,01
Custo dos Produtos Total	R\$	324.263,43
Margem de Contribuição	R\$	429.744,59

Agora levando em conta um cenário pessimista, foi seguido um caminho contrário, um decréscimo de 10% na quantia de cada produto vendido, chegando aos seguintes resultados:

Tabela 14 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2018 (Cenário Pessimista)

ANO 1 - 2018		
Receita Total	R\$	438.815,90
Custo dos Produtos Total	R\$	188.510,50
Margem de Contribuição	R\$	250.305,40

Tabela 15 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2019 (Cenário Pessimista)

ANO 2 - 2019		
Receita Total	R\$	473.921,17
Custo dos Produtos Total	R\$	203.591,34
Margem de Contribuição	R\$	270.329,83

Tabela 16 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2020 (Cenário Pessimista)

ANO 3 - 2020	
Receita Total	R\$ 511.834,87
Custo dos Produtos Total	R\$ 219.878,65
Margem de Contribuição	R\$ 291.956,22

Tabela 17 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2021 (Cenário Pessimista)

ANO 4 - 2021	
Receita Total	R\$ 552.781,66
Custo dos Produtos Total	R\$ 237.468,94
Margem de Contribuição	R\$ 315.312,72

Tabela 18 – Projeção de Receita, Custo e Margem 2022 (Cenário Pessimista)

ANO 5 - 2022	
Receita Total	R\$ 597.004,19
Custo dos Produtos Total	R\$ 256.466,45
Margem de Contribuição	R\$ 340.537,73

5.4 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS E DE COMUNICAÇÃO COM O MERCADO

A fim de atrair clientes, consolidar as vendas, e criar uma visão positiva sobre o quiosque, diversos ídolos do passado corintiano serão trazidos ao espaço. Estes estarão disponíveis para tirar fotos com os clientes e autografar produtos adquiridos na loja.

Abaixo pode-se encontrar o planejamento feito para o 1º ano de funcionamento do empreendimento:

Quadro 06 – Planejamento de ações - Ídolo Fiel

Ídolo Fiel					
jan/18	fev/18	mar/18	abr/18	mai/18	jun/18
Basílio	Zé Maria			Marcelinho C.	Neto
jul/18	ago/18	set/18	out/18	nov/18	dez/18
			Wladimir		

Através de pesquisas e contatos, foi levantado que o preço cobrado em média por ex jogadores para a realização destes eventos é na base de R\$ 2.000,00.

Portanto, será alocado R\$ 10.000,00 para a realização de tais ações no ano de 2018, o suficiente para trazer ao espaço cinco ex jogadores.

5.5 SERVIÇOS PÓS VENDA E GARANTIA

Todo e qualquer cliente terá como garantia para troca do produto, seja por defeito, seja por tamanho, ou por escolha própria, o período de 30 dias.

6. CAPITAL HUMANO

Na franquia do Poderoso Timão do Shopping Metrópole, a mão de obra será constituída por colaboradores onde todos assumirão fun o de vendedor, caixa e estoquista (o supervisor e o gestor da loja ainda somarão algumas atividades extras).

Para atender todo o período comercial do shopping, descrito no t pico 2.0, o quiosque necessitará da mão de obra abaixo:

- **02 VENDEDORES (Nível Junior)**, com perfil jovem e que já tenha tido experiência em comércio varejista, residentes de São Bernardo do Campo, ou que utilizem apenas 01 único transporte para chegar ao shopping.

- **01 SUPERVISOR DE VENDAS (Vendedor Nível Plenum)**, com perfil mais s nior e que já tenha tido experiência supervisionando alguma equipe antes, residente de São Bernardo do Campo, ou que utilize apenas 01 único transporte para chegar ao shopping.

- **01 GESTOR DE LOJA**. Está fun o será exercida pelo próprio empresário dono do quiosque. O mesmo conta com experiência em planejamento e vendas.

Estes funcionários serão divididos na seguinte escala:

Segunda   sábado:

Vendedor 01: 09:30 – 18:30 (com 01 hora de almoço)

Vendedor 02: 14:30 – 22:30 (com 01 hora de janta)

Supervisor de Vendas: 14:30 – 22:30 (com 01 hora de janta)

Gestor da Loja: Sem horário definido

Domingo e Feriados:

Vendedor 01: 13:30 – 20:30 (com 01 hora de almoço)

Vendedor 02: 13:30 – 21:30 (com 01 hora de janta)

Supervisor de Vendas: 13:30 – 21:30 (com 01 hora de janta)

Gestor da Loja: Sem horário definido

Ressalta-se que o Supervisor de Vendas precisará ter um horário flexível, ou seja, nos dias que o Vendedor 01 estiver de folga, o mesmo necessitará fazer o primeiro horário. Além disto, o gestor da loja será considerado o “coringa”, cobrindo possíveis faltas e atrasos dos vendedores e/ou supervisor.

As atividades exercidas pelos vendedores, supervisor e gestor de loja são:

Captura e atendimento aos clientes: Os funcionários serão responsáveis pela atração dos clientes e pelo atendimento dos mesmos, explicando o produto, e sanando todas as dúvidas pertinentes.

Caixa: Após fazer o atendimento completo ao cliente, o colaborador será responsável pelo empacotamento do produto e pela cobrança dos valores. Além disso, terá a tarefa de oferecer ao cliente produtos de impulso, como chaveiros, canetas e outros produtos.

Reposição: O funcionário responsável por uma venda será responsável de colocar outro produto semelhante ao vendido nas gôndolas.

Além das funções acima citadas, o supervisor e o gestor da loja serão responsáveis por:

Acompanhar o trabalho dos vendedores: Irão supervisionar o trabalho dos vendedores, mensurando se o atendimento aos clientes está sendo feito de maneira correta.

Estocagem: Compra e reposição dos produtos, tendo o contato direto com o franchisee (a ser exercida principalmente pelo gestor)

Motivação e treinamento de vendas: Os mesmos serão responsáveis pela motivação de seus vendedores, além de cuidar da agenda dos mesmos, para comparecerem em futuros treinamentos cedidos pela franchisee.

Abaixo estão os custos estimados de cada funcionário:

Tabela 19 – Projeção de Custo Vendedor 01 e 02

Vendedor 01 e 02 - Nível 01		
Salário Bruto		R\$ 1.250,00
Vale Transporte		R\$ 384,00
Desconto Vale Transporte	6%	-R\$ 75,00
Custo Vale Transporte		R\$ 309,00
Custo Vale Refeição		R\$ 480,00
Provisão 13º salário		R\$ 104,17
Provisão Férias		R\$ 104,17
Provisão 1/3 Férias		R\$ 34,72
FGTS	8%	R\$ 100,00
Provisão FGTS (13º e Férias)		R\$ 19,44
INSS	20%	R\$ 250,00
Provisão INSS (13º e Férias)		R\$ 48,61
Custo Total Mensal		R\$ 2.700,11
02 funcionários		R\$ 5.400,21

Tabela 20 – Projeção de Custo Supervisor de Vendas

Supervisor de Vendas		
Salário Bruto		R\$ 2.500,00
Vale Transporte		R\$ 384,00
Desconto Vale Transporte	6%	-R\$ 150,00
Custo Vale Transporte		R\$ 234,00
Custo Vale Refeição		R\$ 480,00
Provisão 13º salário		R\$ 208,33
Provisão Férias		R\$ 208,33
Provisão 1/3 Férias		R\$ 69,44
FGTS	8%	R\$ 200,00
Provisão FGTS (13º e Férias)		R\$ 38,89
INSS	20%	R\$ 500,00
Provisão INSS (13º e Férias)		R\$ 97,22
Custo Total Mensal		R\$ 4.536,22

Toda escala, cargos, e salários foram baseados na legislação brasileira, de acordo com o site do Ministério do Trabalho e Emprego –TEM.

Além disso, se a receita de vendas mensal for igual ou acima de 10% do estipulado como cenário previsto (cenário otimista) pela gerência do quiosque, os funcionários receberão um bônus de 10% em cima de seu salário bruto.

7. ANÁLISE FINANCEIRA

Neste capítulo será analisada a parte financeira deste plano de negócio, estruturada da seguinte forma:

7.1 INVESTIMENTO INICIAL

Neste tópico é identificado todo o investimento inicial necessário para começar as operações do quiosque. Os valores que serão apresentados abaixo foram cedidos pela franchisor SPR Sport Group, e através de pesquisas de mercado:

Tabela 21 – Investimento Inicial 01

CRIAÇÃO DE FRANQUIA E REGISTROS		
TÓPICO	QUANTIDADE	TOTAL
Taxa de Franquia	1	R\$ 20.000,00
Abertura de Firma	1	R\$ 3.000,00
Capital de Giro	1	R\$ 31.000,00
Quiosque	1	R\$ 25.000,00
		R\$ 79.000,00

Os primeiros custos identificados foram: Taxa de Franquia, ou seja, o valor a ser pago pelo franqueado pelo direito de uso da franquia. Abertura de Firma, considerando aqui futuros custos para se abrir uma empresa. Capital de giro, que é o capital necessário para financiar a continuidade do funcionamento do quiosque, e a Criação do Quiosque, ou seja, desenvolvimento do layout e construção do mesmo no espaço físico.

Outro investimento a se considerar é o estoque inicial:

Tabela 22 – Investimento Inicial 02

EQUIPAMENTO E ACESSÓRIOS OPERACIONAIS		
TÓPICO	QUANTIDADE	TOTAL
Estoque Inicial	1	R\$ 25.000,00
		R\$ 25.000,00

Por fim, foi identificado que para iniciar as operações do quiosque, era necessário investir em equipamentos e acessórios operacionais:

Tabela 23 – Investimento Inicial 03

EQUIPAMENTOS E ACESSÓRIOS OPERACIONAIS		
TÓPICO	QUANTIDADE	TOTAL
Impressora	1	R\$ 1.000,00
Máquina Registradora	1	R\$ 1.000,00
Telefone	1	R\$ 500,00
Computador	1	R\$ 2.000,00
Sistema	1	R\$ 5.000,00
Outros	1	R\$ 5.000,00

O investimento de R\$ 5.000,00 em sistema é o custo para a aquisição e instalação.

Com os dados apresentados acima e considerando uma margem a mais de 10%, foi levantado que o investimento inicial para estabelecer o quiosque O Poderoso Timão Retrô SBC será de R\$ 130.350,00:

Tabela 24 – Investimento Inicial Total

Subtotal	R\$	118.500,00
Buffer	R\$	11.850,00
Total Investido	R\$	130.350,00

Deste montante, R\$ 60.000,00 (46%) será provido através de capital próprio, e R\$ 70.500,00 (54%) será providenciado através de empréstimo do Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES), a ser quitado em 48 meses (4 anos) com juros fixos de 1,12 % a.m:

Tabela 25 – Pagamento de empréstimo financeiro

	FORMA DE PAGAMENTO		
	4 ANOS	AMORTIZAÇÃO	JUROS
ANO 01	R\$	17.625,00	R\$ 5.002,80
ANO 02	R\$	17.625,00	R\$ 5.002,80
ANO 03	R\$	17.625,00	R\$ 5.002,80
ANO 04	R\$	17.625,00	R\$ 5.002,80
Total	R\$	70.500,00	R\$ 20.011,20

7.2 CUSTOS FIXOS

Custos fixos são aqueles que independem do volume vendido/produzido. Para o quiosque O Poderoso Timão Retrô SBC foram identificados os seguintes custos fixos: Aluguel do Espaço no Shopping Metrópole, Condomínio do shopping Metrópole, Aluguel das Máquinas de Cartão, Fundo de Propaganda (valor a ser pago   SPR por possíveis propagandas e publicidades), Serviços de Contabilidade, A oes de Marketing (T pico 5.4), Gastos com Mão de Obra e Outros possíveis custos.

Com exce o do aluguel, que por contrato não terá valor alterado por 24 meses, e a mão de obra que foi considerado um aumento de 9% por ano, todos os outros custos fixos foram calculados como tendo um aumento de 8% ao ano.

Tabela 26 – Custo Fixo do Quiosque

TÓPICO	2018	2019	2020	2021	2022
Aluguel	R\$ 54.000,00	R\$ 54.000,00	R\$ 58.050,00	R\$ 62.403,75	R\$ 67.084,03
Aluguel máquina de Cartão de Crédito	R\$ 2.637,60	R\$ 2.835,42	R\$ 3.048,08	R\$ 3.276,68	R\$ 3.522,43
Condom�nio	R\$ 7.200,00	R\$ 7.740,00	R\$ 8.320,50	R\$ 8.944,54	R\$ 9.615,38
Fundo de Propaganda	R\$ 6.000,00	R\$ 6.450,00	R\$ 6.933,75	R\$ 7.453,78	R\$ 8.012,81
Empresa de Contabilidade	R\$ 8.400,00	R\$ 9.030,00	R\$ 9.707,25	R\$ 10.435,29	R\$ 11.217,94
A�o de Marketing: �dolo Fiel	R\$ 9.600,00	R\$ 10.320,00	R\$ 11.094,00	R\$ 11.926,05	R\$ 12.820,50
Mão de Obra	R\$ 119.237,31	R\$ 127.169,30	R\$ 135.815,18	R\$ 145.239,19	R\$ 155.511,35
Outros	R\$ 12.000,00	R\$ 12.900,00	R\$ 13.867,50	R\$ 14.907,56	R\$ 16.025,63
TOTAL	R\$ 219.074,91	R\$ 230.444,72	R\$ 246.836,26	R\$ 264.586,85	R\$ 283.810,09

Além disso, caso as vendas do quiosque sejam 10% acima do número estipulado como “cenário real” (t pico 5.3), os vendedores receberão um bônus de 10% sobre o salário bruto, resumindo no total dos anos os valores de:

Tabela 27 – Bônus sobre metas

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Bônus sobre metas	R\$ 6.000,00	R\$ 6.540,00	R\$ 7.128,60	R\$ 7.770,17	R\$ 8.469,49

7.3 CUSTOS VARIÁVEIS

Custos variáveis, como o próprio nome diz, são aqueles que variam de acordo com o volume de produção ou atividade. Para este plano de negócios foram identificados dois custos variáveis: Custos dos Produtos e Royalties a serem pagos.

Os custos dos produtos foram detalhados no tópico 5.2 POLÍTICA DE PREÇOS – DEFINIÇÃO DO PREÇO DE VENDA. Ele é considerado um custo variável, pois, quanto mais você vende, maior é o seu gasto com produtos. Em média, ele corresponderá à 43% do preço de venda de cada produto comercializado no quiosque.

Já os royalties é uma quantia paga pelo franqueado ao franqueador, pelo direito de uso de alguma marca ou produto. Ou seja, O Poderoso Timão Retrô SBC deverá pagar mensalmente uma porcentagem fixa de 2% sobre a receita bruta do quiosque para o dono da franquia, a S P R Indústria Confecção Tecelagem.

7.4 ANÁLISE DA DRE

Como explicado anteriormente, para avaliar a viabilidade do negócio, foram considerados três cenários: Cenário Realista, Cenário Otimista e Cenário Pessimista. Portanto, é de extrema importância analisar a DRE nos três cenários.

No cenário Realista, haveria um lucro líquido positivo em todos os anos planejados para o plano de negócio, conforme visto abaixo:

Figura 11 – DRE - Cenário Realista

%	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
	R\$ 532.976,90	R\$ 575.615,05	R\$ 621.664,26	R\$ 671.397,40	R\$ 725.109,19
PIS E COFINS 1,18%	R\$ 6.289,13	R\$ 7.425,43	R\$ 8.019,47	R\$ 8.661,03	R\$ 9.426,42
ICMS 2,33%	R\$ 12.418,36	R\$ 14.735,75	R\$ 15.914,60	R\$ 17.187,77	R\$ 18.707,82
CONTRIBUIÇÃO SOCIAL 2,75%	R\$ 14.656,86	R\$ 17.210,89	R\$ 18.587,76	R\$ 20.074,78	R\$ 21.898,30
Total Impostos	R\$ 33.364,35	R\$ 39.372,07	R\$ 42.521,84	R\$ 45.923,58	R\$ 50.032,53
Receita Operacional Líquida	R\$ 499.612,55	R\$ 536.242,98	R\$ 579.142,42	R\$ 625.473,81	R\$ 675.076,65
Custo dos Produtos 43%	R\$ 229.304,20	R\$ 247.648,54	R\$ 267.460,42	R\$ 288.857,25	R\$ 311.965,83
Royalties 2%	R\$ 10.659,54	R\$ 11.512,30	R\$ 12.433,29	R\$ 13.427,95	R\$ 14.502,18
Total Custos Variáveis	R\$ 239.963,74	R\$ 259.160,84	R\$ 279.893,70	R\$ 302.285,20	R\$ 326.468,02
Margem de Contribuição	R\$ 259.648,81	R\$ 277.082,15	R\$ 299.248,72	R\$ 323.188,61	R\$ 348.608,64
Custo Fixo	R\$ 219.074,91	R\$ 230.444,72	R\$ 246.836,26	R\$ 264.586,85	R\$ 283.810,09
Bônus sobre metas	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Depreciação + Amortização					
Lair	R\$ 40.573,90	R\$ 46.637,42	R\$ 52.412,46	R\$ 58.601,77	R\$ 64.798,55
IR 0,27%	R\$ 109,55	R\$ 163,23	R\$ 183,44	R\$ 205,11	R\$ 226,79
CSLL 0,31%	R\$ 125,78	R\$ 163,23	R\$ 183,44	R\$ 205,11	R\$ 226,79
Lucro Líquido	R\$ 40.338,57	R\$ 46.310,96	R\$ 52.045,57	R\$ 58.191,56	R\$ 64.344,96

Em um cenário otimista, com um acréscimo de 10% na quantia de cada produtos vendido, conforme explicado anteriormente, começaria ser pago aos funcionários um bônus sobre metas, mesmo assim o Lucro Líquido seria maior do que no cenário realista:

Figura 12 - DRE –Cenário Otimista

%	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
	R\$ 554.218,40	R\$ 598.555,87	R\$ 646.440,34	R\$ 698.155,57	R\$ 754.008,01
PIS E COFINS 1,18%	R\$ 7.149,42	R\$ 7.721,37	R\$ 8.339,08	R\$ 9.006,21	R\$ 9.802,10
ICMS 2,33%	R\$ 14.187,99	R\$ 15.323,03	R\$ 16.548,87	R\$ 17.872,78	R\$ 19.453,41
CONTRIBUIÇÃO SOCIAL 2,75%	R\$ 16.571,13	R\$ 17.896,82	R\$ 19.328,57	R\$ 20.874,85	R\$ 22.771,04
Total Impostos	R\$ 37.908,54	R\$ 40.941,22	R\$ 44.216,52	R\$ 47.753,84	R\$ 52.026,55
Receita Operacional Líquida	R\$ 516.309,86	R\$ 557.614,65	R\$ 602.223,82	R\$ 650.401,73	R\$ 701.981,46
Custo dos Produtos 43%	R\$ 238.343,30	R\$ 257.410,76	R\$ 278.003,63	R\$ 300.243,92	R\$ 324.263,43
Royalties 2%	R\$ 11.084,37	R\$ 11.971,12	R\$ 12.928,81	R\$ 13.963,11	R\$ 15.080,16
Total Custos Variáveis	R\$ 249.427,67	R\$ 269.381,88	R\$ 290.932,43	R\$ 314.207,03	R\$ 339.343,59
Margem de Contribuição	R\$ 266.882,19	R\$ 288.232,77	R\$ 311.291,39	R\$ 336.194,70	R\$ 362.637,87
Custo Fixo	R\$ 219.074,91	R\$ 230.444,72	R\$ 246.836,26	R\$ 264.586,85	R\$ 283.810,09
Bônus sobre metas	R\$ 6.000,00	R\$ 6.540,00	R\$ 7.128,60	R\$ 7.770,17	R\$ 8.469,49
Depreciação + Amortização					
Lair	R\$ 41.807,29	R\$ 51.248,04	R\$ 57.326,53	R\$ 63.837,68	R\$ 70.358,30
IR 0,27%	R\$ 146,33	R\$ 179,37	R\$ 200,64	R\$ 223,43	R\$ 246,25
CSLL 0,31%	R\$ 146,33	R\$ 179,37	R\$ 200,64	R\$ 223,43	R\$ 246,25
Lucro Líquido	R\$ 41.514,64	R\$ 50.889,31	R\$ 56.925,25	R\$ 63.390,62	R\$ 69.865,79

Já no cenário pessimista, a empresa só começaria a ter um lucro líquido positivo, mesmo que baixo, a partir do segundo ano de funcionamento:

Figura 13 - DRE – Cenário Pessimista

	%	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Receita Bruta		R\$ 438.815,90	R\$ 473.921,17	R\$ 511.834,87	R\$ 552.781,66	R\$ 597.004,19
PIS E COFINS	1,18%	R\$ 5.178,03	R\$ 5.592,27	R\$ 6.039,65	R\$ 7.130,88	R\$ 7.701,35
ICMS	2,33%	R\$ 10.224,41	R\$ 11.042,36	R\$ 11.925,75	R\$ 14.151,21	R\$ 15.283,31
CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	2,75%	R\$ 12.067,44	R\$ 13.032,83	R\$ 14.075,46	R\$ 16.528,17	R\$ 17.850,43
Total Impostos		R\$ 27.469,88	R\$ 29.667,47	R\$ 32.040,86	R\$ 37.810,27	R\$ 40.835,09
Receita Operacional Líquida		R\$ 411.346,02	R\$ 444.253,71	R\$ 479.794,00	R\$ 514.971,39	R\$ 556.169,10
Custo dos Produtos	43%	R\$ 188.510,50	R\$ 203.591,34	R\$ 219.878,65	R\$ 237.468,94	R\$ 256.466,45
Royalties	2%	R\$ 8.776,32	R\$ 9.478,42	R\$ 10.236,70	R\$ 11.055,63	R\$ 11.940,08
Total Custos Variáveis		R\$ 197.286,82	R\$ 213.069,76	R\$ 230.115,34	R\$ 248.524,57	R\$ 268.406,54
Margem de Contribuição		R\$ 214.059,21	R\$ 231.183,94	R\$ 249.678,66	R\$ 266.446,82	R\$ 287.762,56
Custo Fixo		R\$ 219.074,91	R\$ 230.444,72	R\$ 246.836,26	R\$ 264.586,85	R\$ 283.810,09
Bônus sobre metas		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Depreciação + Amortização						
Lair		-R\$ 5.015,70	R\$ 739,22	R\$ 2.842,40	R\$ 1.859,97	R\$ 3.952,48
IR	0,27%	R\$ -	R\$ 2,00	R\$ 7,67	R\$ 6,51	R\$ 13,83
CSLL	0,31%	R\$ -	R\$ 2,29	R\$ 8,81	R\$ 6,51	R\$ 13,83
Lucro Líquido		-R\$ 5.015,70	R\$ 734,93	R\$ 2.825,91	R\$ 1.846,95	R\$ 3.924,81

Como visto, a empresa se enquadrará no regime Simples Nacional, porém cada alíquota de imposto variará de acordo com o faturamento anual bruto da companhia. Algo a ser observado também é que não foi considerado a depreciação para efeito de demonstração de resultados.

Tanto no cenário otimista, quanto no cenário realista o negócio terá um lucro líquido positivo e otimista, entretanto no cenário pessimista, o quiosque enfrentaria sérios problemas.

7.5 FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO

O Fluxo de caixa líquido da companhia será o fluxo de caixa operacional (Lucro Líquido) menos a amortização do empréstimo inicial, no valor de R\$ 70.500,00, e os juros correspondentes à esta operação.

Portanto, considerando novamente a análise de cenários, foi possível chegar aos seguintes resultados de fluxo de caixa líquido:

Figura 14 - Fluxo de Caixa Líquido - Cenário Realista

Lucro Líquido	R\$ 40.338,57	R\$ 46.310,96	R\$ 52.045,57	R\$ 58.191,56	R\$ 64.344,96
	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05
Fluxo de Caixa Operacional 1	R\$ 40.338,57	R\$ 46.310,96	R\$ 52.045,57	R\$ 58.191,56	R\$ 64.344,96
Juros	R\$ 5.002,80	R\$ 5.002,80	R\$ 5.002,80	R\$ 5.002,80	
Amortização de Empréstimo	R\$ 17.625,00	R\$ 17.625,00	R\$ 17.625,00	R\$ 17.625,00	
Fluxo de Caixa Líquido	R\$ 17.710,77	R\$ 23.683,16	R\$ 29.417,77	R\$ 35.563,76	R\$ 64.344,96

Figura 15 - Fluxo de Caixa Líquido - Cenário Otimista

Lucro Líquido	R\$ 41.514,64	R\$ 50.889,31	R\$ 56.925,25	R\$ 63.390,82	R\$ 69.865,79
	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05
Fluxo de Caixa Operacional 1	R\$ 41.514,64	R\$ 50.889,31	R\$ 56.925,25	R\$ 63.390,82	R\$ 69.865,79
Juros	R\$ 5.002,80	R\$ 5.002,80	R\$ 5.002,80	R\$ 5.002,80	
Amortização de Empréstimo	R\$ 17.625,00	R\$ 17.625,00	R\$ 17.625,00	R\$ 17.625,00	
Fluxo de Caixa Líquido	R\$ 18.886,84	R\$ 28.261,51	R\$ 34.297,45	R\$ 40.763,02	R\$ 69.865,79

Figura 16 - Fluxo de Caixa Líquido – Cenário Pessimista

Lucro Líquido	-R\$ 5.015,70	R\$ 734,93	R\$ 2.825,91	R\$ 1.846,95	R\$ 3.924,81
	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05
Fluxo de Caixa Operacional 1	-R\$ 5.015,70	R\$ 734,93	R\$ 2.825,91	R\$ 1.846,95	R\$ 3.924,81
Juros	R\$ 5.002,80	R\$ 5.002,80	R\$ 5.002,80	R\$ 5.002,80	
Amortização de Empréstimo	R\$ 17.625,00	R\$ 17.625,00	R\$ 17.625,00	R\$ 17.625,00	
Fluxo de Caixa Líquido	-R\$ 27.643,50	-R\$ 21.892,87	-R\$ 19.801,89	-R\$ 20.780,85	R\$ 3.924,81

Por esta ótica, novamente foi possível ver a dificuldade que O Poderoso Timão Retrô SBC enfrentaria em um cenário pessimista, tendo um fluxo de caixa líquido positivo a partir apenas do quinto ano de funcionamento.

7.6 TAXA MÍNIMA DE ATRATIVIDADE; PAYBACK SIMPLES; PAYBACK DESCONTADO; VALOR PRESENTE LÍQUIDO E TAXA INTERNA DE RETORNO

Neste tópico serão apresentadas análises, nos três cenários (realista, otimista e pessimista), que mostrarão se o negócio é viável ou não. As análises são:

Payback simples, payback descontado, valor presente líquido e taxa interna de retorno.

Antes de apresentar os indicadores, é ressaltado que foi definido como Taxa Mínima de Atratividade 20% do valor investido por ano.

7.6.1 Payback Simples

O primeiro indicador apresentado será o payback simples, que mostra puramente em quanto tempo um investimento leva para pagar seu investimento inicial, ou seja, em quanto tempo o sócio deverá esperar para recuperar os R\$ 60.000,00 investidos inicialmente.

Em um cenário realista, o investimento seria recuperado em aproximadamente 2,7 anos, como mostrado na figura abaixo:

Figura 17 - Payback Simples - Cenário Realista

	1	2	3	4	5
	CÁLCULO DO PAYBACK SIMPLES				
Fluxo de Caixa do Projeto	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05
Acumulado Simples	R\$ 17.710,77	R\$ 23.683,16	R\$ 29.417,77	R\$ 35.563,76	R\$ 64.344,96
SIGN	-R\$ 42.289,23	-R\$ 18.606,07	R\$ 10.811,70	R\$ 46.375,46	R\$ 110.720,42
PAYBACK SIMPLES	-1	-1	1 2,632477138	1	1

Já em uma ótica otimista, o payback seria de aproximadamente 2,37 anos, conforme apresentado na figura abaixo:

Figura 18 - Payback Simples – Cenário Otimista

	1	2	3	4	5
	CÁLCULO DO PAYBACK SIMPLES				
Fluxo de Caixa do Projeto	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05
Acumulado Simples	R\$ 18.886,84	R\$ 28.261,51	R\$ 34.297,45	R\$ 40.763,02	R\$ 69.865,79
SIGN	-R\$ 41.113,16	-R\$ 12.851,66	R\$ 21.445,79	R\$ 62.208,81	R\$ 132.074,60
PAYBACK SIMPLES	-1	-1	1 2,374711741	1	1

Por outro lado, no cenário pessimista o investimento inicial de R\$ 60.000,00 não seria recuperado nos 05 anos considerados:

Figura 19 - Payback Simples – Cenário Pessimista

	1	2	3	4	5
	CÁLCULO DO PAYBACK SIMPLES				
	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05
Fluxo de Caixa do Projeto	-R\$ 27.643,50	-R\$ 21.892,87	-R\$ 19.801,89	-R\$ 20.780,85	R\$ 3.924,81
Acumulado Simples	-R\$ 87.643,50	-R\$ 109.536,37	-R\$ 129.338,25	-R\$ 150.119,10	-R\$ 146.194,29
SIGN	-1	-1	-1	-1	-1
PAYBACK SIMPLES					

7.6.2 Payback Descontado

A segunda análise feita foi a de payback descontado, que segue o mesmo raciocínio do payback simples, com a diferença que neste indicador é levado em conta a taxa mínima de atratividade, que para este plano de negócio, conforme explicado anteriormente, será de 20% por ano.

No cenário realista, o payback descontado encontrado foi de 3,69 anos, conforme visto abaixo:

Figura 20 - Payback Descontado- Cenário Realista

T.M.A	20%	20%	20%	20%	20%
	CÁLCULO DO PAYBACK DESCONTADO				
	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05
Fluxo de Caixa do Projeto	R\$ 17.710,77	R\$ 23.683,16	R\$ 29.417,77	R\$ 35.563,76	R\$ 64.344,96
Fluxo de caixa descontado	R\$ 14.758,98	R\$ 16.446,64	R\$ 17.024,17	R\$ 17.150,73	R\$ 25.858,80
Acumulado descontado	-R\$ 45.241,02	-R\$ 28.794,38	-R\$ 11.770,21	R\$ 5.380,52	R\$ 31.239,32
SIGN	-1	-1	-1	1	1
Pay-back descontado				3,69	

Em um cenário otimista, o retorno do investimento seria de foi de 3,24 anos, conforme visto abaixo:

Figura 21 - Payback Descontado- Cenário Otimista

	1	2	3	4	5
	CÁLCULO DO PAYBACK DESCONTADO				
	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05
Fluxo de Caixa do Projeto	R\$ 18.886,84	R\$ 28.261,51	R\$ 34.297,45	R\$ 40.763,02	R\$ 69.865,79
Fluxo de caixa descontado	R\$ 15.739,03	R\$ 19.626,05	R\$ 19.848,06	R\$ 19.658,09	R\$ 28.077,49
Acumulado descontado	-R\$ 44.260,97	-R\$ 24.634,92	-R\$ 4.786,86	R\$ 14.871,23	R\$ 42.948,72
SIGN	-1	-1	-1	1	1
Pay-back descontado				3,24	

E assim como na análise de payback simples, no cenário pessimista de payback descontado, o investimento não seria recuperado dentro dos 05 anos analisados.

7.6.3 Valor Presente Líquido

O valor presente líquido, VPL, é um método que traz para a data zero, os fluxos de caixa de um projeto, e os somam com o investimento inicial, usando como taxa de desconto, a taxa mínima de atratividade. Com isto chega-se a conclusão se um projeto é viável, ou não.

Para todos os cenários, o investimento inicial será o mesmo:

Tabela 28 – INVESTIMENTO INICIAL DO PROJETO (CAPITAL PRÓPRIO)

INVESTIMENTO INICIAL	-R\$ 60.000,00
-----------------------------	----------------

Assim como o investimento inicial, a TMA se mantém a mesma para os três cenários estudados:

Figura 22 - TAXA MÍNIMA DE ATRATIVIDADE DO PROJETO

T.M.A	20%	20%	20%	20%	20%
--------------	-----	-----	-----	-----	-----

É importante ressaltar que para um projeto ser considerado viável, a VPL do mesmo deve ser positiva. Para este plano de negócio, utilizando como base os fluxos de caixas apresentados anteriormente em todos os cenários, chegou-se às seguintes previsões de VPL:

Tabela 29 – VALOR PRESENTE LÍQUIDO

VALOR PRESENTE LÍQUIDO - VPL	
CENÁRIO	R\$
REALISTA	R\$ 31.239,65
OTIMISTA	R\$ 42.948,72
PESSIMISTA	-R\$ 118.143,39

Conforme visto na tabela acima, este plano de negócio seria considerado viável em um cenário realista e otimista, entretanto em um cenário pessimista, não seria positivo.

7.6.4 Taxa Interna de Retorno

O último índice a ser apresentado, será a Taxa Interna de Retorno, TIR. É um método muito utilizado, pois seu resultado se torna muito fácil de ser analisado, um percentual de rentabilidade do projeto. A TIR demonstra quanto um projeto de investimento renderá na mesma periodicidade dos fluxos de caixa do projeto.

Para os três cenários estudados neste plano de negócio, foi chegado às seguintes taxas internas de retorno:

Tabela 30 – TAXA INTERNA DE RETORNO

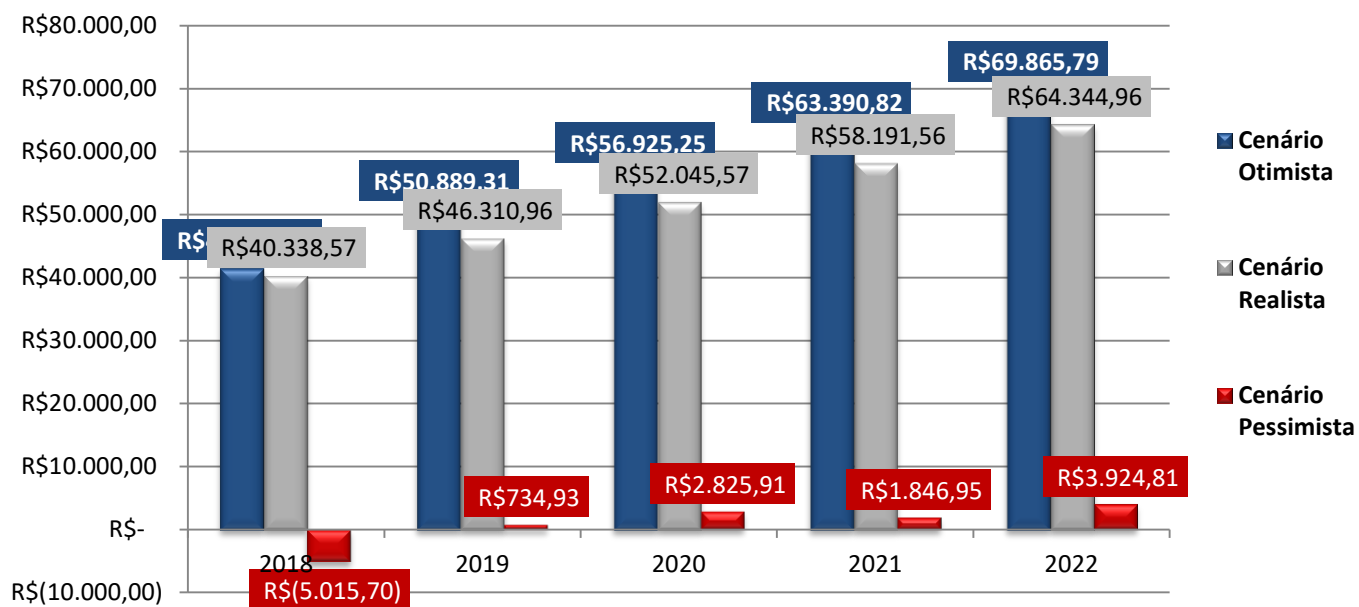
TAXA INTERNA DE RETORNO - TIR	
CENÁRIO	R\$
REALISTA	37%
OTIMISTA	43%
PESSIMISTA	% NEGATIVO

Mais uma vez foi chegado à conclusão de que o negócio não se sustentaria em um cenário pessimista.

7.7 RESUMO FINANCEIRO

Nos tópicos anteriores foram apresentados todos os custos, investimentos e retornos que o quiosque traria ao investidor. Sendo analisado em três óticas, foi possível perceber que o plano de negócio obteria um ciclo saudável em um cenário otimista e realista, entretanto em um cenário pessimista enfrentaria sérios problemas. Contudo, é extremamente positivo ter essa previsão de cenário pessimista, já que o investidor poderá então se atentar, e tomar medidas para reverter este quadro. Abaixo é encontrado um gráfico que resume o lucro líquido nos três cenários estudados, durante os cinco anos planejados:

Gráfico 02 – Projeção de Lucro Líquido nos três cenários



8. ANEXOS

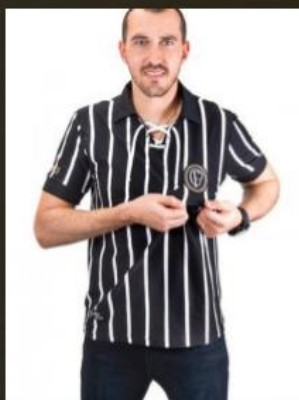
JOGADORES E EX JOGADORES EM LOJAS OFICIAIS



NOTA OFICIAL NO SITE TORINO AGRADECENDO O CORINTHIANS PELA CAMISA



FOTO DE DIVULGAÇÃO DO JOGADOR RALF USANDO A CAMISA RETRÔ.



MATÉRIA NO SITE FRANCHISE BRASIL

*Somente uma torcida apaixonada do tamanho da que o Corinthians possui, p
ter uma rede de loja exclusiva.”*

Essa é a receita de sucesso da franquia **Poderoso Timão**: um público potencial de aproximadamente 35 milhões de torcedores fiéis!

Não apenas o número de adeptos, mas segundo André Giglio, da Consultoria Francap (c da franquia), o sucesso da rede deve-se também *“à competência de desenvolver proc específicos para as mais diversas ocasiões de consumo.”*



Mix de Produtos (Custo, preço e mark up- Cenário 2019)

Produtos	Custo Variável unitário	Preço de Venda	Mark Up
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Masculina	R\$ 140,40	R\$ 269,89	1,92
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Masculina	R\$ 140,40	R\$ 269,89	1,92
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Feminina	R\$ 129,60	R\$ 269,89	2,08
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Feminina	R\$ 129,60	R\$ 269,89	2,08
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Infantil	R\$ 97,20	R\$ 183,60	1,89
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Infantil	R\$ 97,20	R\$ 183,60	1,89
CAMISA NIKE CORINTHIANS III - Masculina	R\$ 140,40	R\$ 269,89	1,92
CAMISA NIKE CORINTHIANS III - Feminina	R\$ 140,40	R\$ 269,89	1,92
CAMISA NIKE GRENA CORINTHIANS - Masculina	R\$ 135,00	R\$ 279,72	2,07
Camiseta Branca - Símbolo Corinthians (Masculina)	R\$ 37,80	R\$ 106,92	2,83
JAQUETA GRENA CORINTHIANS 1919 (Masculina)	R\$ 86,29	R\$ 205,09	2,38
JAQUETA GRENA CORINTHIANS 1919 (FEMININA)	R\$ 86,29	R\$ 205,09	2,38
CAMISETA PRETA - MARCELINHO CARIOCA	R\$ 30,24	R\$ 86,29	2,85
CAMISA RETRÔ 1970 (MASCULINA)	R\$ 70,20	R\$ 194,29	2,77
CAMISA RETRÔ 1970 (FEMININA)	R\$ 70,20	R\$ 194,29	2,77
POLO REPLICIA - 1915 (MASCULINA)	R\$ 75,60	R\$ 172,69	2,28
Camisa Polo Corinthians Réplica 1990 Neto -Preto e Branco	R\$ 64,80	R\$ 151,09	2,33
CAMISA REPLICIA DEMOCRACIA CORINTHIANA (MASCULINA)	R\$ 59,40	R\$ 161,89	2,73
CAMISETA RETRÔ 1982 (MASCULINA)	R\$ 59,40	R\$ 161,89	2,73
CAMISETA RETRÔ 1982 (FEMININA)	R\$ 59,40	R\$ 161,89	2,73
CAMISA RETRÔ MARCELINHO 1999 (MASCULINA)	R\$ 62,64	R\$ 161,89	2,58
CAMISA RETRÔ MARCELINHO 1999 (FEMININA)	R\$ 62,64	R\$ 161,89	2,58
CAMISETA POLO REPLICIA 1970	R\$	R\$ 172,69	2,67

(MASCULINA)	64,80		
CAMISETA MANGA LONGA REPLICA 1915 (MASCULINA)	R\$ 97,20	R\$ 240,73	2,48
CAMISETA MANGA LONGA REPLICA 1915 (FEMININA)	R\$ 91,80	R\$ 240,73	2,62
CAMISA SOCIAL SCCP GOLA ITALIANA (MASCULINA)	R\$ 85,32	R\$ 205,09	2,40
CAMISA SOCIAL 1910 GOLA ITALIANA (MASCULINA)	R\$ 85,32	R\$ 205,09	2,40
CAMISA ZÉ MARIA INVASÃO 76 (MASCULINA)	R\$ 53,89	R\$ 129,49	2,40
CAMISETA GAVIÃO SÍMBOLOBABY LOOK (FEMININA)	R\$ 32,40	R\$ 86,29	2,66
JAQUETA MACHINE PADDING (MASCULINA)	R\$ 108,00	R\$ 248,29	2,30
BONÉ NEW ERA ABA RETA (SNAPBACK PRETO)	R\$ 64,80	R\$ 172,69	2,67
BONÉ NEW ERA ABA RETA (SNAPBACK BRANCO)	R\$ 64,80	R\$ 172,69	2,67
BONÉ NEW ERA ABA CURVADA (SNAPBACK PRETO)	R\$ 43,20	R\$ 107,89	2,50
BONÉ NEW ERA ABA CURVADA (SNAPBACK BRANCO)	R\$ 43,20	R\$ 107,89	2,50
MOCHILA CORINTHIANS PRETA	R\$ 70,20	R\$ 161,89	2,31
CANECA RETRÔ 1910	R\$ 24,30	R\$ 64,69	2,66
CANECA RETRÔ HISTÓRICA SÍMBOLOS	R\$ 21,60	R\$ 53,89	2,50
CHAVEIRO RETRÔ 1910	R\$ 16,20	R\$ 37,80	2,33
CANETA RETRÔ 1910	R\$ 27,00	R\$ 64,80	2,40
CORRENTE SÍMBOLOS	R\$ 21,60	R\$ 48,60	2,25
KIT CHURRASCO	R\$ 96,12	R\$ 236,52	2,46
SQUEEZE SCCP PRETO E BRANCO	R\$ 13,93	R\$ 32,29	2,32
CANECA CHOPP 1910 PRETO E BRANCO	R\$ 16,20	R\$ 43,09	2,66
GARRAFA TÉRMICA SÍMBOLO	R\$ 32,29	R\$ 75,49	2,34

Mix de Produtos (Custo, preço e mark up- Cenário 2020)

Produtos	Custo Variável unitário	Preço de Venda	Mark Up
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Masculina	R\$ 151,63	R\$ 291,48	1,92
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Masculina	R\$ 151,63	R\$ 291,48	1,92
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Feminina	R\$ 139,97	R\$ 291,48	2,08
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Feminina	R\$ 139,97	R\$ 291,48	2,08
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Infantil	R\$ 104,98	R\$ 198,29	1,89
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Infantil	R\$ 104,98	R\$ 198,29	1,89
CAMISA NIKE CORINTHIANS III - Masculina	R\$ 151,63	R\$ 291,48	1,92
CAMISA NIKE CORINTHIANS III - Feminina	R\$ 151,63	R\$ 291,48	1,92
CAMISA NIKE GRENA CORINTHIANS - Masculina	R\$ 145,80	R\$ 302,10	2,07
Camiseta Branca - Símbolo Corinthians (Masculina)	R\$ 40,82	R\$ 115,47	2,83
JAUQUETA GRENA CORINTHIANS 1919 (Masculina)	R\$ 93,20	R\$ 221,50	2,38
JAUQUETA GRENA CORINTHIANS 1919 (FEMININA)	R\$ 93,20	R\$ 221,50	2,38
CAMISETA PRETA - MARCELINHO CARIOCA	R\$ 32,66	R\$ 93,20	2,85
CAMISA RETRÔ 1970 (MASCULINA)	R\$ 75,82	R\$ 209,84	2,77
CAMISA RETRÔ 1970 (FEMININA)	R\$ 75,82	R\$ 209,84	2,77
POLO REPLICCA - 1915 (MASCULINA)	R\$ 81,65	R\$ 186,51	2,28
Camisa Polo Corinthians Réplica 1990 Neto -Preto e Branco	R\$ 69,98	R\$ 163,18	2,33
CAMISA REPLICCA DEMOCRACIA CORINTHIANA (MASCULINA)	R\$ 64,15	R\$ 174,84	2,73
CAMISETA RETRÔ 1982 (MASCULINA)	R\$ 64,15	R\$ 174,84	2,73
CAMISETA RETRÔ 1982 (FEMININA)	R\$ 64,15	R\$ 174,84	2,73
CAMISA RETRÔ MARCELINHO 1999 (MASCULINA)	R\$ 67,65	R\$ 174,84	2,58
CAMISA RETRÔ MARCELINHO 1999 (FEMININA)	R\$ 67,65	R\$ 174,84	2,58

CAMISETA POLO REPLICA 1970 (MASCULINA)	R\$ 69,98	R\$ 186,51	2,67
CAMISETA MANGA LONGA REPLICA 1915 (MASCULINA)	R\$ 104,98	R\$ 259,99	2,48
CAMISETA MANGA LONGA REPLICA 1915 (FEMININA)	R\$ 99,14	R\$ 259,99	2,62
CAMISA SOCIAL SCCP GOLA ITALIANA (MASCULINA)	R\$ 92,15	R\$ 221,50	2,40
CAMISA SOCIAL 1910 GOLA ITALIANA (MASCULINA)	R\$ 92,15	R\$ 221,50	2,40
CAMISA ZÉ MARIA INVASÃO 76 (MASCULINA)	R\$ 58,20	R\$ 139,85	2,40
CAMISETA GAVIÃO SÍMBOLOBABY LOOK (FEMININA)	R\$ 34,99	R\$ 93,20	2,66
JAUQUETA MACHINE PADDING (MASCULINA)	R\$ 116,64	R\$ 268,16	2,30
BONÉ NEW ERA ABA RETA (SNAPBACK PRETO)	R\$ 69,98	R\$ 186,51	2,67
BONÉ NEW ERA ABA RETA (SNAPBACK BRANCO)	R\$ 69,98	R\$ 186,51	2,67
BONÉ NEW ERA ABA CURVADA (SNAPBACK PRETO)	R\$ 46,66	R\$ 116,52	2,50
BONÉ NEW ERA ABA CURVADA (SNAPBACK BRANCO)	R\$ 46,66	R\$ 116,52	2,50
MOCHILA CORINTHIANS PRETA	R\$ 75,82	R\$ 174,84	2,31
CANECA RETRÔ 1910	R\$ 26,24	R\$ 69,87	2,66
CANECA RETRÔ HISTÓRICA SÍMBOLOS	R\$ 23,33	R\$ 58,20	2,50
CHAVEIRO RETRÔ 1910	R\$ 17,50	R\$ 40,82	2,33
CANETA RETRÔ 1910	R\$ 29,16	R\$ 69,98	2,40
CORRENTE SÍMBOLOS	R\$ 23,33	R\$ 52,49	2,25
KIT CHURRASCO	R\$ 103,81	R\$ 255,44	2,46
SQUEEZE SCCP PRETO E BRANCO	R\$ 15,05	R\$ 34,88	2,32
CANECA CHOPP 1910 PRETO E BRANCO	R\$ 17,50	R\$ 46,54	2,66
GARRAFA TÉRMICA SÍMBOLO	R\$ 34,88	R\$ 81,53	2,34

Mix de Produtos (Custo, preço e mark up- Cenário 2021)

Produtos	Custo Variável unitário	Preço de Venda	Mark Up
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Masculina	R\$ 163,76	R\$ 314,80	1,92
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Masculina	R\$ 163,76	R\$ 314,80	1,92
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Feminina	R\$ 151,17	R\$ 314,80	2,08
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Feminina	R\$ 151,17	R\$ 314,80	2,08
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Infantil	R\$ 113,37	R\$ 214,15	1,89
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Infantil	R\$ 113,37	R\$ 214,15	1,89
CAMISA NIKE CORINTHIANS III - Masculina	R\$ 163,76	R\$ 314,80	1,92
CAMISA NIKE CORINTHIANS III - Feminina	R\$ 163,76	R\$ 314,80	1,92
CAMISA NIKE GRENA CORINTHIANS - Masculina	R\$ 157,46	R\$ 326,27	2,07
Camiseta Branca - Símbolo Corinthians (Masculina)	R\$ 44,09	R\$ 124,71	2,83
JAQUETA GRENA CORINTHIANS 1919 (Masculina)	R\$ 100,65	R\$ 239,22	2,38
JAQUETA GRENA CORINTHIANS 1919 (FEMININA)	R\$ 100,65	R\$ 239,22	2,38
CAMISETA PRETA - MARCELINHO CARIOCA	R\$ 35,27	R\$ 100,65	2,85
CAMISA RETRÔ 1970 (MASCULINA)	R\$ 81,88	R\$ 226,62	2,77
CAMISA RETRÔ 1970 (FEMININA)	R\$ 81,88	R\$ 226,62	2,77
POLO REPILICA - 1915 (MASCULINA)	R\$ 88,18	R\$ 201,43	2,28
Camisa Polo Corinthians Réplica 1990 Neto -Preto e Branco	R\$ 75,58	R\$ 176,23	2,33
CAMISA REPLICIA DEMOCRACIA CORINTHIANA (MASCULINA)	R\$ 69,28	R\$ 188,83	2,73
CAMISETA RETRÔ 1982 (MASCULINA)	R\$ 69,28	R\$ 188,83	2,73
CAMISETA RETRÔ 1982 (FEMININA)	R\$ 69,28	R\$ 188,83	2,73
CAMISA RETRÔ MARCELINHO 1999 (MASCULINA)	R\$ 73,06	R\$ 188,83	2,58
CAMISA RETRÔ MARCELINHO 1999 (FEMININA)	R\$ 73,06	R\$ 188,83	2,58

CAMISETA POLO REPLICA 1970 (MASCULINA)	R\$ 75,58	R\$ 201,43	2,67
CAMISETA MANGA LONGA REPLICA 1915 (MASCULINA)	R\$ 113,37	R\$ 280,79	2,48
CAMISETA MANGA LONGA REPLICA 1915 (FEMININA)	R\$ 107,08	R\$ 280,79	2,62
CAMISA SOCIAL SCCP GOLA ITALIANA (MASCULINA)	R\$ 99,52	R\$ 239,22	2,40
CAMISA SOCIAL 1910 GOLA ITALIANA (MASCULINA)	R\$ 99,52	R\$ 239,22	2,40
CAMISA ZÉ MARIA INVASÃO 76 (MASCULINA)	R\$ 62,86	R\$ 151,04	2,40
CAMISETA GAVIÃO SÍMBOLOBABY LOOK (FEMININA)	R\$ 37,79	R\$ 100,65	2,66
JAQUETA MACHINE PADDING (MASCULINA)	R\$ 125,97	R\$ 289,61	2,30
BONÉ NEW ERA ABA RETA (SNAPBACK PRETO)	R\$ 75,58	R\$ 201,43	2,67
BONÉ NEW ERA ABA RETA (SNAPBACK BRANCO)	R\$ 75,58	R\$ 201,43	2,67
BONÉ NEW ERA ABA CURVADA (SNAPBACK PRETO)	R\$ 50,39	R\$ 125,85	2,50
BONÉ NEW ERA ABA CURVADA (SNAPBACK BRANCO)	R\$ 50,39	R\$ 125,85	2,50
MOCHILA CORINTHIANS PRETA	R\$ 81,88	R\$ 188,83	2,31
CANECA RETRÔ 1910	R\$ 28,34	R\$ 75,46	2,66
CANECA RETRÔ HISTÓRICA SÍMBOLOS	R\$ 25,19	R\$ 62,86	2,50
CHAVEIRO RETRÔ 1910	R\$ 18,90	R\$ 44,09	2,33
CANETA RETRÔ 1910	R\$ 31,49	R\$ 75,58	2,40
CORRENTE SÍMBOLOS	R\$ 25,19	R\$ 56,69	2,25
KIT CHURRASCO	R\$ 112,11	R\$ 275,88	2,46
SQUEEZE SCCP PRETO E BRANCO	R\$ 16,25	R\$ 37,67	2,32
CANECA CHOPP 1910 PRETO E BRANCO	R\$ 18,90	R\$ 50,26	2,66
GARRAFA TÉRMICA SÍMBOLO	R\$ 37,67	R\$ 88,05	2,34

Mix de Produtos (Custo, preço e mark up- Cenário 2022)

Produtos	Custo Variável unitário	Preço de Venda	Mark Up
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Masculina	R\$ 176,86	R\$ 339,99	1,92
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Masculina	R\$ 176,86	R\$ 339,99	1,92
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Feminina	R\$ 163,26	R\$ 339,99	2,08
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Feminina	R\$ 163,26	R\$ 339,99	2,08
CAMISA NIKE CORINTHIANS I - Infantil	R\$ 122,44	R\$ 231,28	1,89
CAMISA NIKE CORINTHIANS II - Infantil	R\$ 122,44	R\$ 231,28	1,89
CAMISA NIKE CORINTHIANS III - Masculina	R\$ 176,86	R\$ 339,99	1,92
CAMISA NIKE CORINTHIANS III - Feminina	R\$ 176,86	R\$ 339,99	1,92
CAMISA NIKE GRENA CORINTHIANS - Masculina	R\$ 170,06	R\$ 352,37	2,07
Camiseta Branca - Símbolo Corinthians (Masculina)	R\$ 47,62	R\$ 134,69	2,83
JAUQUETA GRENA CORINTHIANS 1919 (Masculina)	R\$ 108,70	R\$ 258,36	2,38
JAUQUETA GRENA CORINTHIANS 1919 (FEMININA)	R\$ 108,70	R\$ 258,36	2,38
CAMISETA PRETA - MARCELINHO CARIOCA	R\$ 38,09	R\$ 108,70	2,85
CAMISA RETRÔ 1970 (MASCULINA)	R\$ 88,43	R\$ 244,75	2,77
CAMISA RETRÔ 1970 (FEMININA)	R\$ 88,43	R\$ 244,75	2,77
POLO REPLICCA - 1915 (MASCULINA)	R\$ 95,23	R\$ 217,54	2,28
Camisa Polo Corinthians Réplica 1990 Neto -Preto e Branco	R\$ 81,63	R\$ 190,33	2,33
CAMISA REPLICCA DEMOCRACIA CORINTHIANA (MASCULINA)	R\$ 74,83	R\$ 203,94	2,73
CAMISETA RETRÔ 1982 (MASCULINA)	R\$ 74,83	R\$ 203,94	2,73
CAMISETA RETRÔ 1982 (FEMININA)	R\$ 74,83	R\$ 203,94	2,73
CAMISA RETRÔ MARCELINHO 1999 (MASCULINA)	R\$ 78,91	R\$ 203,94	2,58
CAMISA RETRÔ MARCELINHO 1999 (FEMININA)	R\$ 78,91	R\$ 203,94	2,58
CAMISETA POLO REPLICCA 1970 (MASCULINA)	R\$	R\$	2,67

	81,63	217,54	
	R\$	R\$	
CAMISETA MANGA LONGA REPLICA 1915 (MASCULINA)	122,44	303,25	2,48
	R\$	R\$	
CAMISETA MANGA LONGA REPLICA 1915 (FEMININA)	115,64	303,25	2,62
	R\$	R\$	
CAMISA SOCIAL SCCP GOLA ITALIANA (MASCULINA)	107,48	258,36	2,40
	R\$	R\$	
CAMISA SOCIAL 1910 GOLA ITALIANA (MASCULINA)	107,48	258,36	2,40
	R\$	R\$	
CAMISA ZÉ MARIA INVASÃO 76 (MASCULINA)	67,89	163,12	2,40
	R\$	R\$	
CAMISETA GAVIÃO SÍMBOLOBABY LOOK (FEMININA)	40,81	108,70	2,66
	R\$	R\$	
JAQUETA MACHINE PADDING (MASCULINA)	136,05	312,78	2,30
	R\$	R\$	
BONÉ NEW ERA ABA RETA (SNAPBACK PRETO)	81,63	217,54	2,67
	R\$	R\$	
BONÉ NEW ERA ABA RETA (SNAPBACK BRANCO)	81,63	217,54	2,67
	R\$	R\$	
BONÉ NEW ERA ABA CURVADA (SNAPBACK PRETO)	54,42	135,91	2,50
	R\$	R\$	
BONÉ NEW ERA ABA CURVADA (SNAPBACK BRANCO)	54,42	135,91	2,50
	R\$	R\$	
MOCHILA CORINTHIANS PRETA	88,43	203,94	2,31
	R\$	R\$	
CANECA RETRÔ 1910	30,61	81,49	2,66
	R\$	R\$	
CANECA RETRÔ HISTÓRICA SÍMBOLOS	27,21	67,89	2,50
	R\$	R\$	
CHAVEIRO RETRÔ 1910	20,41	47,62	2,33
	R\$	R\$	
CANETA RETRÔ 1910	34,01	81,63	2,40
	R\$	R\$	
CORRENTE SÍMBOLOS	27,21	61,22	2,25
	R\$	R\$	
KIT CHURRASCO	121,08	297,95	2,46
	R\$	R\$	
SQUEEZE SCCP PRETO E BRANCO	17,55	40,68	2,32
	R\$	R\$	
CANECA CHOPP 1910 PRETO E BRANCO	20,41	54,28	2,66
	R\$	R\$	
GARRAFA TÉRMICA SÍMBOLO	40,68	95,10	2,34

SIMULAÇÃO DE FINANCIAMENTO - BNDES

SISTEMA PRICE DE AMORTIZAÇÃO - BNDES

Data da Simulação: 22/06

Valor Financiado: R\$ 70.500,00

Taxa de Juros: 1,12% a.m

https://www.cartaobndes.gov.br/cartaobndes/PaginasCartao/Simulador_PopUp.asp?Acao=S2

Formas de pagamento*
3 parcelas de R\$ 23.762,22
4 parcelas de R\$ 17.920,54
5 parcelas de R\$ 14.415,82
6 parcelas de R\$ 12.079,58
7 parcelas de R\$ 10.411,05
8 parcelas de R\$ 9.159,83
9 parcelas de R\$ 8.186,82
10 parcelas de R\$ 7.408,56
11 parcelas de R\$ 6.771,93
12 parcelas de R\$ 6.241,53
13 parcelas de R\$ 5.792,83
14 parcelas de R\$ 5.408,34
15 parcelas de R\$ 5.075,22
16 parcelas de R\$ 4.783,82
17 parcelas de R\$ 4.526,79
18 parcelas de R\$ 4.298,40
19 parcelas de R\$ 4.094,13
20 parcelas de R\$ 3.910,35
21 parcelas de R\$ 3.744,15
22 parcelas de R\$ 3.593,12
23 parcelas de R\$ 3.455,29
24 parcelas de R\$ 3.329,00
25 parcelas de R\$ 3.212,88
26 parcelas de R\$ 3.105,74
27 parcelas de R\$ 3.006,59
28 parcelas de R\$ 2.914,57
29 parcelas de R\$ 2.828,95
30 parcelas de R\$ 2.749,09
31 parcelas de R\$ 2.674,43

32 parcelas de R\$ 2.604,47
33 parcelas de R\$ 2.538,80
34 parcelas de R\$ 2.477,03
35 parcelas de R\$ 2.418,84
36 parcelas de R\$ 2.363,92
37 parcelas de R\$ 2.312,00
38 parcelas de R\$ 2.262,86
39 parcelas de R\$ 2.216,27
40 parcelas de R\$ 2.172,04
41 parcelas de R\$ 2.130,01
42 parcelas de R\$ 2.090,01
43 parcelas de R\$ 2.051,91
44 parcelas de R\$ 2.015,57
45 parcelas de R\$ 1.980,88
46 parcelas de R\$ 1.947,73
47 parcelas de R\$ 1.916,01
48 parcelas de R\$ 1.885,65

CRITÉRIOS DE PARCELAMENTO

Na grande maioria das franquias Poderoso Timão, os critérios para parcelamento de compra são:

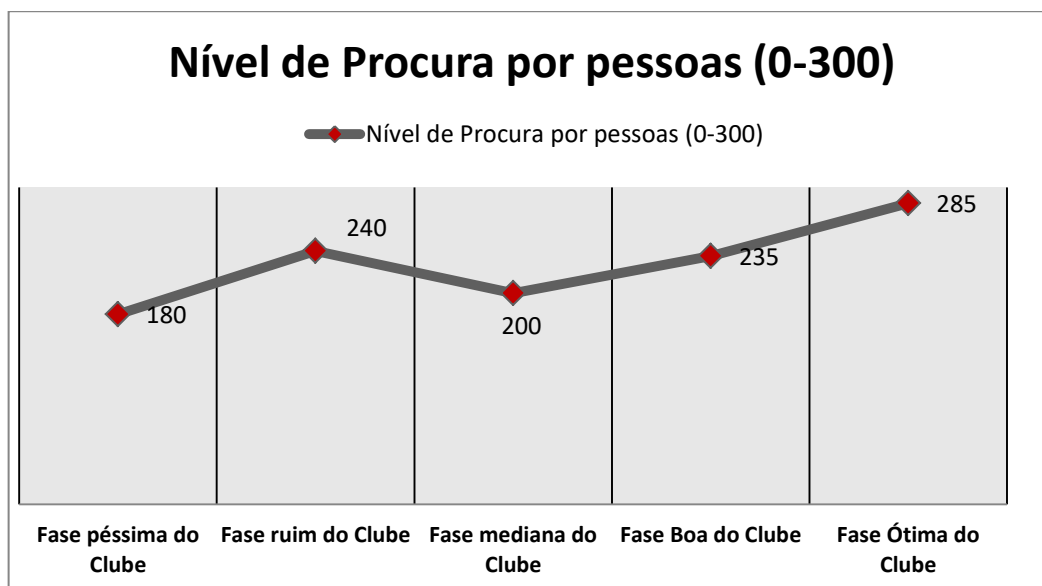
Critérios de Parcelamento	
Até R\$ 50,00	1x
R\$ 51,00 - R\$ 100,00	2x
R\$ 101,00 - R\$ 200,00	3x
Acima de R\$ 200,00	4x

CRITÉRIOS DE PARCELAMENTO

No futebol os clubes vivem literalmente em uma gangorra, hora estão em boas fases, ganhando jogos e empolgando seus torcedores, e hora estão em fases ruins, com um mal desempenho dentro das quatro linhas.

Pensando nisto, foi feita uma pesquisa com as lojas oficiais Poderoso Timão, tentando entender o quanto a fase do clube influencia a procura das pessoas por materiais do time dentro de um determinado mês, chegando-se ao resultado abaixo:

Variação por Momento do Clube	
Fases	Nível de Procura por pessoas (0-300)
Fase péssima do Clube	180
Fase ruim do Clube	240
Fase mediana do Clube	200
Fase Boa do Clube	235
Fase Ótima do Clube	285



É curioso notar que a torcida do Corinthians busca mais os produtos do clube em uma fase ruim, do que em uma fase mediana ou boa.