



PUC-SP

Título: SPA URBANO ROSA BONITA

Carina De Moraes Dias

Juliana Macedo De Lorence Lima

Patrícia Veiga dos Santos

Sumário

Sumário Executivo	4
SPA Urbano Rosa Bonita	5
A Empresa	5
Missão	5
Visão	5
Localização	6
Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições:	6
Forma Jurídica	7
Capital Social	8
Origem dos Recursos para abertura da empresa	8
Definição do Negócio	8
Diferencial Competitivo	8
Análise do Mercado	9
Definição do Público-alvo	11
Análise Swot	12
Concorrência	13
Estratégias de Marketing	13
Produtos	13
Preços	14
Praça	14
Promoção	14
Pessoas	14
Definição da Marca	15
Fatores Econômicos	15
Fatores Socioculturais	15
Fatores Tecnológicos	16
Fatores Internos	16
Estratégias Promocionais e de Comunicação com o mercado	16
Implementação plano MKT	17
Plano de Operações	17

Avaliação e Controle	17
Layout.....	17
Capacidade de Atendimento.....	18
Principais Serviços	18
Especificações Detalhadas dos Serviços	19
Pacotes	20
Alocação de Pessoal	22
Plano Financeiro	22
Investimento Inicial	23
<u>Projeção</u>	<u>23</u>
Custos Fixos.....	25
Projeção de Faturamento	25
Fluxo de Caixa.....	26
DRE	27
Análise de Sensibilidade	27
Análise de Sensibilidade.....	28
Gestão de Pessoas	28
Alinhando Competências ao Negócio / Designs do Perfil de	29
Competências.....	29
Mecanismos de Promoção e Reconhecimento e ou Recompensa	30
Estratégias Motivacionais e Gestão do Clima	30
Iniciativas de Saúde Ocupacional	31

Sumário Executivo

Este trabalho tem como objetivo elaborar um Plano de Negócios para implantação de um SPA Urbano na Cidade de Pouso Alegre, Minas Gerais, uma empresa voltada à prestação de serviços nos segmentos da saúde, beleza e estética, sinônimo de saúde, prazer, conforto e bem-estar. Esse ramo de atividade vem crescendo em ritmo acelerado, para melhorar a qualidade de vida e os cuidados com a imagem pessoal.

O objetivo é identificar os aspectos mercadológicos e operacionais, e demonstrar a viabilidade econômico-financeira do novo negócio.

Para a realização deste Plano de Negócio foi feita uma pesquisa de mercado sobre perfil de clientes, concorrência e localização, sendo de grande importância para a implantação, pois visa o mapeamento do negócio identificando oportunidades e riscos a serem explorados, bem como os principais itens de sucesso para este espaço de conforto, estética e bem-estar, estarem evidentes num primeiro olhar.

O SPA Urbano tem como principais serviços a Estética Avançada, Studio de Pilates, Salão de Beleza, Esmalteria e Dia da Noiva, com qualidade, disponibilidade de horários e ambiente acolhedor e relaxante.

O Espaço conta com atendimento diferencial de profissionais qualificados e certificados com grandes referências no mercado, equipamentos com tecnologia moderna, onde os resultados são altamente satisfatórios.

SPA Urbano Rosa Bonita



A Empresa

O SPA Urbano Rosa Bonita foi criado pensando em satisfazer os desejos de pessoas preocupadas com sua saúde, beleza e bem-estar.

Conta com um amplo espaço que se distribui em salas climatizadas e individualizadas para tratamentos estéticos faciais e corporais.

O SPA Urbano procura atender as necessidades dos clientes trabalhando com o que há de mais avançado em técnicas e equipamentos para estética, equipe qualificada, além de proporcionar atendimento em ambiente reservado.

Tem como prioridade o conforto para proporcionar um momento especial de relaxamento enquanto realiza um tratamento para realçar ainda mais a sua beleza.



Missão

Oferecer atendimento diferenciado, com trabalho integrado da equipe para proporcionar bem-estar, saúde e beleza aos nossos clientes.

Visão

Tomar o SPA Urbano Rosa Bonita referência em estética na região de Minas Gerais, prezando pela excelência no atendimento e bons resultados, com produtos de alta qualidade.

Localização

Considerando uma estratégia fundamental, foram analisadas questões relativamente importantes para a escolha da localização do SPA. O Bairro Medicina é considerado um dos principais na Cidade de Pouso Alegre, Minas Gerais, sendo este alvo de muitos comércios e pontos turísticos, ficando bem próximo à grande parte do nosso público alvo.

Foram levados em consideração os pontos como imóvel, estacionamento, facilidade de entrada e saída, fluxo de tráfego, localização da rua, valor do imóvel, passagem de pedestres, transporte público e os concorrentes mais próximos.

A facilidade de acesso ao SPA visa também a fácil locomoção dos nossos colaboradores nos horários de atendimentos, evitando atrasos, e facilitando inclusive o acesso das sócias, assim como fornecedores, e novos clientes, que transitam pelo bairro. A busca pela melhor localização gera benefícios econômicos e financeiros.

Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições:

✓ *Sócio 1 - Juliana Macedo de Lorence Mendes*

CPF 319.098.808.09

End.: Rua Das Palmeiras, 310 apt. 21 - São Paulo/SP.

Tel.: 99421-8273

Breve Currículo: Graduada em Recursos Humanos, na faculdade Faatesp (2008), atualmente trabalha como compradora na Universidade PUC-SP, tem experiência na área de comércio tendo atuado por 6 anos em uma grande rede de varejo. cursando especialização em Estratégia empresarial na universidade PUC-SP.

Atribuições na empresa: Gerente de Recursos Humanos

Responsável por todo planejamento, diretrizes e organização da área de recursos humanos. Define as diretrizes para implantação de programas de benefícios, cargos e salários, treinamentos avaliações de desempenho, planos de carreira e etc.

✓ *Sócio 2 - Patricia Dos Santos Veiga*

CPF: 292.854.648-07

End.: Rua Soldado João Batista dos Reis, 70 Guarulhos/SP

Tel.: 94945-2886

Breve Currículo: Profissional com sólida carreira desenvolvida na Área de Suprimentos/Compras e Financeiro, com atuação em empresas do mercado brasileiro. Graduada em Administração, na Universidade de Guarulhos (2012). Atualmente trabalha como Supervisora de Compras com vasta experiência na garantia da operação dos processos de cotação, negociação, pedidos e atendimento de emergência.

Atribuições na empresa: Gerente Financeira

Responsável por todo planejamento, diretrizes e organização de toda área financeira. Planeja e os processos financeiros, além de ficar responsável por projetar resultados para curto médio e longo prazo.

✓ *Sócio 3 - Carina de Moraes Dias*

CPF: 315.037.948-22

End.: Rua Ramzia El Hadi, 683 - Wanel Ville II, Sorocaba/SP.

Tel.: (15) 98127-7777

Breve Currículo: Em conclusão: Pós-Graduação em Estratégia Empresarial, na Pontifícia Universidade Católica, graduada em Administração de Empresas com ênfase em RH, pelo Instituto Manchester Paulista de Ensino Superior (2007). Atualmente trabalha como compradora na Fundação São Paulo, vasta experiência na área de compras hospitalares, tendo como linha principal medicamentos e OPME.

Atribuições na empresa: Gerente de Marketing

Elaborar estratégias de marketing e desenvolver a identidade visual da marca. Define campanhas e promoções e a forma como serão veiculadas.

Forma Jurídica

Sociedade Limitada, optante pelo Simples. Impostos a recolher: EPP, o Simples Nacional abrange os seguintes tributos e contribuições: IRPJ, CSLL, PIS/PASEP, COFINS, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social Patronal.

 REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA			
NUMERO DE INSCRIÇÃO 50.157.030/0001-10 MATRIZ	COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL	DATA DE ABERTURA 20/06/2016	
NOME EMPRESARIAL SPA Urbano Rosa Bonita LTDA.			
TÍTULO DO ESTABELECIMENTO (NOME DE FANTASIA) SPA Urbano Rosa Bonita			
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL 96.02-5-02 - Atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza			
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS SECUNDÁRIAS 96.02-5-02 - Atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza 93.13-1-00 - Atividades de condicionamento físico			
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA NATUREZA JURÍDICA 206-2 - SOCIEDADE EMPRESARIA LIMITADA			
LOGRADOURO Rua Ciomara Amaral de Paula	NÚMERO 69	COMPLEMENTO	
CEP 37550-000	BAIRRO/DISTRITO Medicina	MUNICÍPIO Pouso Alegre	UF MG
SITUAÇÃO CADASTRAL ATIVA		DATA DA SITUAÇÃO CADASTRAL	
MOTIVO DE SITUAÇÃO CADASTRAL			
SITUAÇÃO ESPECIAL *****		DATA DA SITUAÇÃO ESPECIAL *****	

Capital Social

Sócio 1: Carina Dias - 35% de participação

Sócio 2: Juliana Macedo - 35% de participação

Sócio 3: Patricia Veiga - 30% de participação

Origem dos Recursos para abertura da empresa

Recursos Próprios dos sócios

Nome do Sócio	Valor R\$	% de participação
Carina Dias	R\$ 82.260,50	35%
Juliana Macedo	R\$ 82.260,50	35%
Patrícia Veiga	R\$ 70.509,00	30%

Definição do Negócio

O SPA Urbano Rosa Bonita como prestadora de serviços atuará em atividades de estética e outros serviços de cuidado com a beleza e saúde, enquadrando no setor terciário da economia, que terá como objetivo:

- ✓ Estabilizar-se no mercado e ser um dos melhores centros de estética da região;
- ✓ Construir uma imagem e credibilidade sólida e de alta qualidade no mercado;
- ✓ Atender bem ao cliente;
- ✓ Oferecer serviços inovadores e atrativos aos clientes;
- ✓ Capacitar e qualificar os colaboradores, como garantia de um atendimento diferenciado e de bons resultados.

Diferencial Competitivo

O principal diferencial do SPA Urbano Rosa Bonita é o horário de atendimento estendido, que proporciona maior comodidade aos seus clientes, além de contar com colaboradores com as melhores certificações e bagagem de experiência. Outro ponto diferencial é se tornar uma empresa encontrável através dos principais canais de busca pelos clientes, investindo em divulgação de nossos serviços.



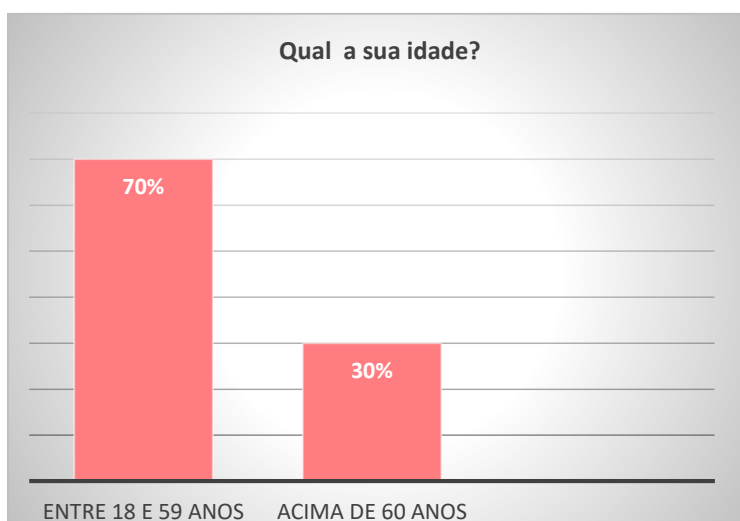
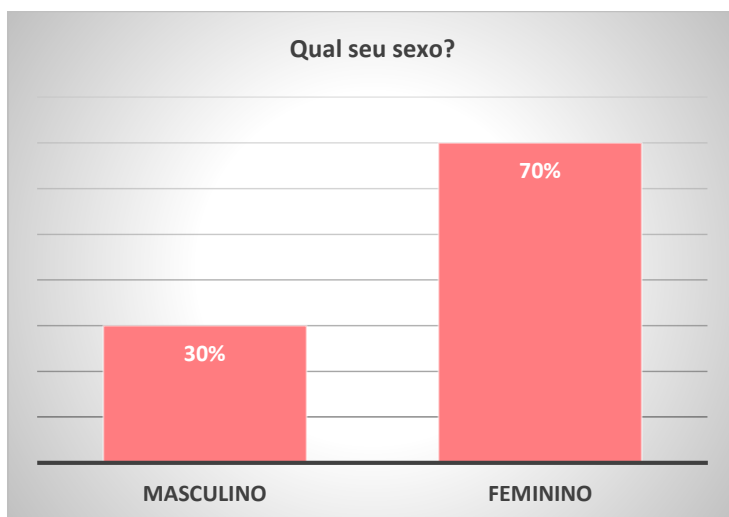
Análise do Mercado

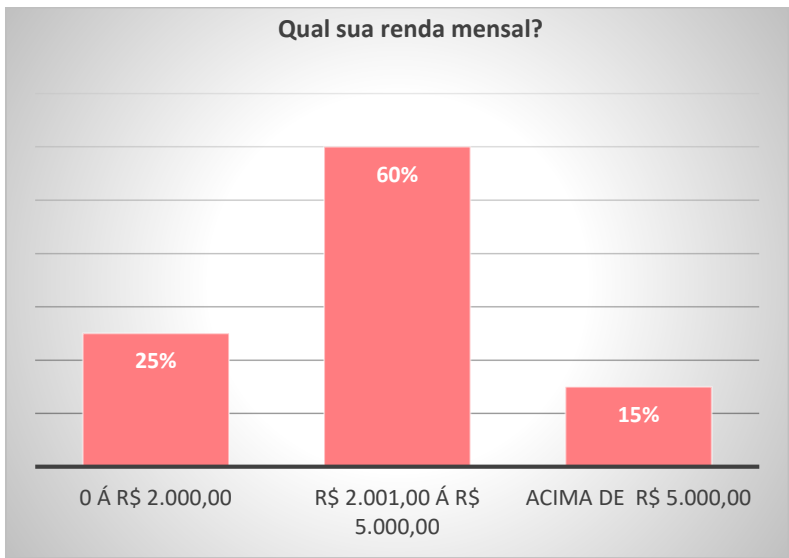
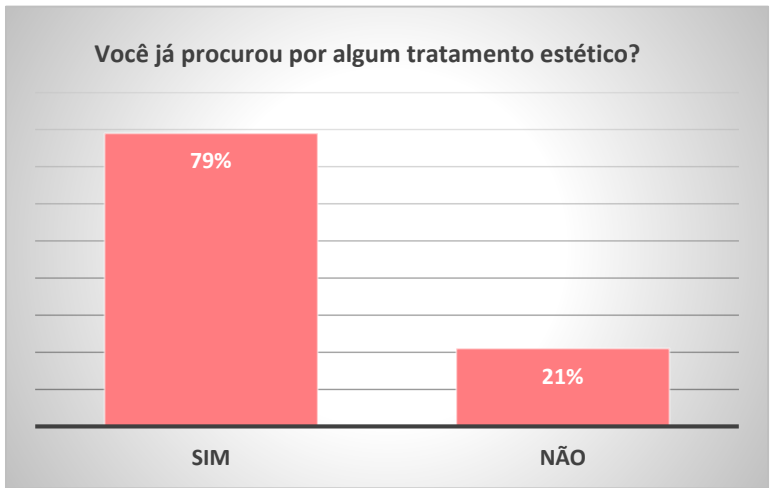
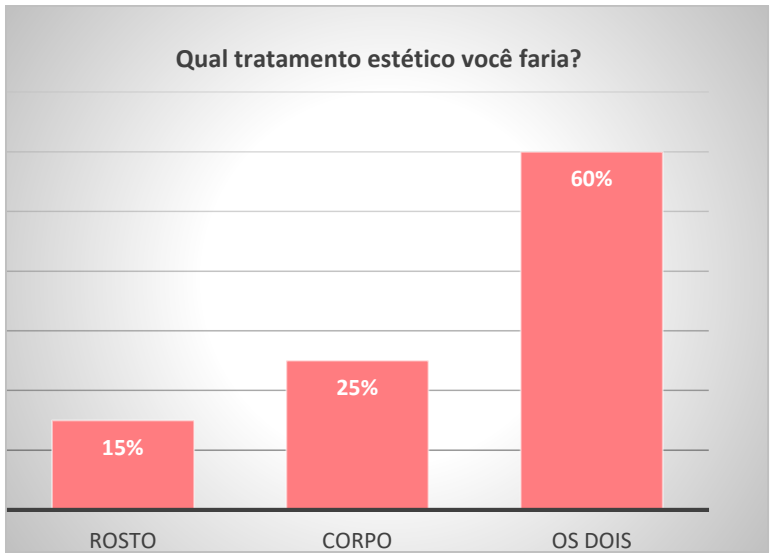
Os Centros de Estética estão crescendo em uma grande velocidade, principalmente nas grandes capitais. Os brasileiros estão cada vez mais preocupados com o aspecto beleza, decorrente da invasão dos canais de mídia, e cada vez mais a procura do corpo ideal. As mulheres pioneiras nesta procura desde os anos 70 começam agora a dividir espaço com os homens cada vez mais interessados em cuidados com o corpo.

O SPA Urbano Rosa Bonita, dentro desse cenário analisou o perfil da clientela potencial existente no local, perguntando a um grupo de entrevistados sobre questões consideradas mais relevante.

Anexo 1 - Formulário de Pesquisa de Mercado

Seguem dados da pesquisa





Definição do Público-alvo

Em pesquisas realizadas identificamos que o mercado de beleza mesmo em tempos de crise, tem apresentado um crescimento superior aos demais mercados, dados da Sindestética - Sindicato dos Empregadores em Empresas e Profissionais Liberais em Estética e Cosmetologia do Estado de Minas Gerais estimam um crescimento em torno de 30% em todo país no ano de 2016, esta estimativa de crescimento ganha força com informações divulgadas pela ABC Spas que mostram parte deste crescimento já no primeiro semestre do ano, as pesquisas mostram que este seguimento tem como principais clientes mulheres de 18 a 59 anos das classes A e B, e com base no último censo demográfico de 2010 realizado pelo IBGE a população brasileira foi contabilizada em 190 milhões de pessoas, das quais cerca de 51% são do sexo feminino e deste percentual 21% segundo pesquisa da PNAD-2010, estão entre as classes A e B.



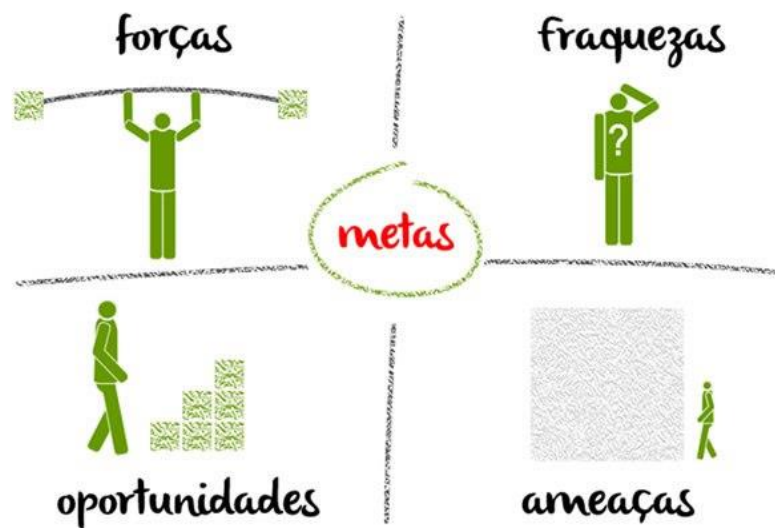
Este crescimento está atrelado também ao aumento do poder aquisitivo da classe C, a entrada da mulher no mercado de trabalho e ao crescimento do número de mulheres que ocupam o espaço de chefes de família, esta mudança nos hábitos femininos traz uma expectativa que hoje é chamada de “Beleza Pós Moderna” em que as mulheres buscam um corpo saudável, barriga reta e bumbum grande que era adquirido por meio de intervenções cirúrgicas mas que tem migrado para tratamentos estéticos que podem ser realizados em poucas horas e que proporcionam uma recuperação mais rápida e sem causar afastamentos das atividades rotineiras.



A mudança no comportamento masculino nos últimos tempos mostra que os homens estão deixando de lado o preconceito e buscando alternativas para melhorar a aparência, estas buscas vão desde compra de cosméticos específicos até a intervenções cirúrgicas (antes com quase 100% de sua totalidade feminina), hoje centros estéticos tem lucrado cerca de 15% de seu faturamento total com atendimentos a homens.

A diferença no atendimento entre homens e mulheres, é que os homens estão sempre em busca de tratamentos específicos a sua necessidade e as mulheres variam mais em suas escolhas.

Análise Swot



Strengths (Pontos Fortes)

- ✓ Ambiente agradável e relaxante;
- ✓ Grande foco nas classes A e B;
- ✓ Preços competitivos;
- ✓ Equipamentos novos e de última geração;
- ✓ Diversidade de produtos e serviços prestados;
- ✓ Profissionais qualificados;
- ✓ Excelência no atendimento ao cliente.
- ✓ Facilidade de acesso;
- ✓ Boa localização e visibilidade;
- ✓ Horário diferenciado.

Weaknesses (Pontos Fracos)

- ✓ Reconhecimento da Marca pelos clientes da região;
- ✓ Pequeno banco de dados de clientes.

Opportunities (Oportunidades)

- ✓ Mercado em crescimento;
- ✓ Grande crescimento de clientes do sexo masculino;
- ✓ Carência de serviços desse tipo voltados para as classes A e B;
- ✓ Aumento de gastos com saúde e bem-estar.

Threats (Ameaças)

- ✓ Existência de empresas já estabilizadas nesse ramo;
- ✓ Lançamento de novos serviços pela concorrência.

Concorrência

Alguns fatores observados durante essa pesquisa levaram a concluir que a concorrência está oferecendo preços mais baixos, porém a localização de alguns concorrentes não oferece estacionamento privativo e é de difícil acesso, ficando mais afastada dos grandes centros, e terminais; outro ponto que vale salientar é o foco somente em serviços de esteticista esquecendo dos outros serviços que podem ser oferecidos, além do baixo investimento na aparência das instalações.

Podemos levar em consideração a demanda crescente da concorrência em estabelecimentos similares acoplados a hotéis, resorts e outros meios de hospedagem que também oferecem esse tipo de serviço estético, embora oferecer apenas um SPA não tenha a excelência do atendimento, focada na amplitude da personalização dos serviços, para muitos hotéis e similares a personalização fica inviável pela rotatividade dos clientes;

Outra concorrência são os profissionais que trabalham na informalidade, que oferecem o serviço em casa para comodidade do cliente, com preços e horários bem flexíveis;

Estratégias de Marketing

Produtos

Uma diversidade de serviços relacionados com a beleza e a estética, oferece tratamentos para o corpo, pele, rosto, cabelos, mãos e pés.

Para o corpo, o SPA Urbano Rosa Bonita possui serviço de diversos tipos de massagens e drenagens, tratamento de esfoliação corporal e também facial, massagem terapêutica e depilação.

Para os cabelos, o SPA dispõe de tratamentos capilares diferenciados, reestruturação dos fios, tratamentos químicos, hidratação profunda, cortes e penteados para festa. Para o rosto a limpeza facial, esfoliação, e o serviço de maquiagem para festas.

Para as mãos e pés o SPA Urbano Rosa Bonita disponibiliza serviços de manicure. Para os clientes que procuram um atendimento completo, a estética oferece atendimento personalizado como o Dia da Noiva e o Dia da Beleza, que inclui maquiagem, penteado, embelezamento de mãos e pés, depilação, banheira de hidromassagem com cromoterapia e massagem. Com a possibilidade da contratação de pacotes ou ainda atendimentos únicos.

O SPA Urbano Rosa Bonita possui um ambiente espaçoso e confortável, dispõe de estacionamento gratuito. Os atendimentos são feitos através de agendamentos que garantem a pontualidade no serviço. Ainda contamos com uma área disponível para espera com televisão e revistas, garantindo assim o conforto dos clientes.

Preços

Através da pesquisa com os concorrentes constatou-se que existe uma grande variação de preços entre as clínicas de estética e os profissionais que trabalham na informalidade. Mediante a análise, o preço foi estabelecido com uma estratégia voltada para a diferenciação e os valores foram adequados com base média nas clínicas e profissionais informais.

Com isso o SPA Urbano Rosa Bonita oferecerá serviço profissional, com qualidade e ambiente sofisticado com preços acessíveis.

Praça

A empresa tem o conhecimento, que “um bom produto e um preço adequado não são suficientes para assegurar vendas”, foi pensando nessa definição que o SPA Urbano Rosa Bonita escolheu uma localização segura e próxima dos comércios locais para facilitar e dar mais conforto para seus clientes, que associada aos seus preços, serviços e eficiência irão fazer a diferença nesse mercado competitivo.

Promoção

Com base na escolha do público alvo o SPA Urbano Rosa Bonita irá utilizar como principal meio de comunicação as páginas sociais, tais como: Facebook, Google+ e Instagram, devido ao fato delas divulgarem a mensagem com uma expressividade maior informando ao cliente a existência do nosso serviço e os benefícios gerados por ele. As promoções serão realizadas para atrair a clientela e fidelizá-las. Faremos pacotes promocionais para quem adquirir 10 sessões, cartões fidelidade que geram benefícios aos clientes.

Pessoas

Acreditando em um bom relacionamento entre a gerência e os colaboradores, a empresa visa passar a ideia de transparência, ambiente agradável e segurança para o cliente e colaboradores. O SPA Urbano Rosa Bonita tem como prioridade incentiva-los à expandirem seus conhecimentos através de cursos técnicos, superiores e congressos.

Visando um futuro promissor, a empresa conta com a oportunidade para o colaborador indicar os cursos de capacitação, que tragam melhores resultados nos seus atendimentos e satisfação dos clientes.

O SPA Urbano Rosa Bonita acredita que o investimento na capacitação dos colaboradores é importante, porque além de garantir atendimentos com as melhores técnicas de mercado, terá colaboradores mais satisfeitos e comprometidos, gerando melhores resultados.

A empresa contará com um processo de premiações para os colaboradores preenchidos pelos seus clientes, dessa forma todo o mês haverá um colaborador em destaque e reconhecido pelo seu empenho.

Essa política de incentivo ajuda a manter um ambiente de satisfação por parte dos colaboradores e de seus clientes.

Definição da Marca



Fatores Econômicos

A partir de fontes de informações como jornais, revistas e internet, apesar da grande crise que o país enfrenta, os gastos com a beleza e bem-estar estão garantidos e devem continuar crescendo nos próximos anos. Os consumidores estão mais cada vez mais sensíveis a aparência e dispostos a pagar o preço da beleza, o que significa a busca por produtos e serviços que contenham cada vez mais benefícios e vantagens a curto prazo.

Fatores Socioculturais

Na atualidade as pessoas estão cada vez mais preocupadas com a aparência, afim de atingir os padrões de beleza ditados e valorizados pela moda e bem exaltados pela mídia, criando assim um paradigma onde esses padrões estão cada vez mais supervalorizados. Analisando essas oportunidades o atendimento é voltado principalmente para as classes sociais A e B na faixa etária 18 a 59 anos, ambos os sexos, público esse que acompanha mais estes novos padrões.

Fatores Tecnológicos

O SPA Urbano Rosa Bonita conta com diversos equipamentos de alta tecnologia que garantem os melhores resultados nos serviços. Além de contar com sistema de agendamento eletrônico e com confirmação via SMS.

Fatores Internos

O SPA Urbano Rosa Bonita foi criado com uma infraestrutura que garante conforto e privacidade aos clientes, seguindo os padrões exigidos pela Vigilância Sanitária. A empresa também conta com uma grande diversificação de equipamentos necessários para a execução da função.

Estratégias Promocionais e de Comunicação com o mercado

Folhetos, circulares e cartão: Ótimo custo-benefício, vai ajudar a espalhar para clientes locais (perto de SPA). Com informações de fácil acesso, links de sites e números de telefone., material consistente (aparência e informações); mapeamento dos melhores lugares (estabelecimentos e ruas) e horários para entregar o seu material; consideramos investir no treinamento de quem irá entregá-los, ou até em uniformes.

Anúncios em classificados e em jornais locais: Lançar promoções se posicionando como empresa especialista no seu ramo estético, esses anúncios irão ter uma certa constância (1 a 3 vezes semanais por um período determinado).

Parcerias Locais: Junto com os panfletos e cartões postais, consideremos divulgar a marca dos parceiros associados (escolas de línguas, faculdades, comércios próximos) divulgando para minimizar os custos, definiremos os parceiros pela identificação do público-alvo;

Marketing Online: A presença online é o primeiro e fundamental caminho para divulgar o SPA, com o marketing digital.

Presença Online: Presença online efetiva não requer um investimento inicial, será realizada pela própria recepcionista do SPA, que ficara com a rede aberta para atendermos os clientes que preferem o agendamento on-line.

Programas de indicação: Programa de indicação onde, recompensa seus clientes por recomendar de novos clientes. É muito importante gerenciarmos as informações deste programa, elas nos dão noção da visão do cliente sobre o SPA, além de um cadastro de novos clientes.

Brindes / Ofertas: Motivando o cliente, e brindes como kit manicure descartáveis, chaveiros, presilhas de cabelo, sempre estampando a marca para que seja lembrada. Apostaremos nas ofertas em determinadas épocas do ano tais como: “dia das mães”, “dia dos pais”, “dia dos namorados”, “natal”.

Implementação plano MKT

- ✓ Outdoors em locais de mais acesso, estima-se 10 em locais estratégicos com o aviso da nova empresa na cidade;
- ✓ Panfletos em comércios parceiros, divulgação em faculdades e comércios próximos ao SPA;
- ✓ Mkt digital com páginas nas principais redes, mala direta através de e-mail com pacotes promocionais de inauguração.

Voucher de descontos para datas comemorativas enviados para clientes por meio digital.

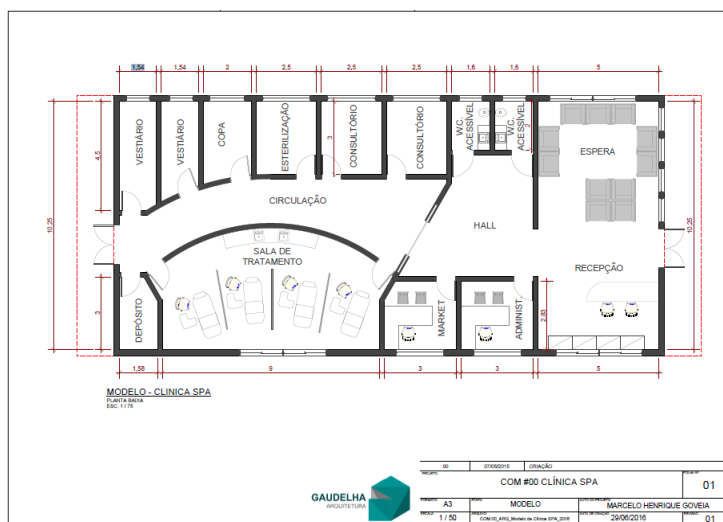
Plano de Operações

Avaliação e Controle

O SPA Urbano Rosa Bonita irá fazer um controle interno através de:

- ✓ Novos clientes conquistados depois do Planejamento de Marketing;
- ✓ Análise e controle dos custos estimados;
- ✓ Aumento do número de atividades exercidas (Trabalho em todas áreas do Centro de Estética);
- ✓ Pesquisas de satisfação diariamente com clientes, por modalidade de serviço;
- ✓ Faturamento projetado x realizado;
- ✓ Número de visitantes no Website da empresa;
- ✓ Quantidade de acessos no Instagram e aumento dos artigos compartilhados no Facebook.

Layout



Capacidade de Atendimento

A empresa foi criada com a capacidade para atender até 623 horas por mês, sendo divididas inicialmente em 07 profissionais.

Principais Serviços

Os serviços oferecidos no SPA Urbano contam com excelência no atendimento, horários flexíveis e agendados, com ambientes acolhedores e reservados. Especializados nas mais modernas técnicas de cuidados estéticos e bem-estar, relacionados abaixo os principais serviços:

- ✓ *Massagens*
Drenagem Linfática facial e corporal, relaxante facial e corporal, turbinada, modeladora.
- ✓ *Tratamentos*
Magic Touch Detox, gordura Localizada, celulite, estrias, olheiras, Detox, hidratação facial e corporal, rejuvenescimento facial, estimulação de colágeno, manchas, limpeza de Pele, peeling químico, peeling de diamante, depilação com cera, depilação definitiva, depilação egípcia, pump Up (bumbum na nuca).
- ✓ *Salão de Beleza*
Escova, escova Progressiva, corte, coloração, luzes, hidratação, cauterização, reconstrução, penteado, maquiagem, design de sobrancelha, alongamento de cílios.
- ✓ *Esmaltaria SPA*
Manicure SPA, Pedicura SPA, Unhas de Gel, Cadeira SPA;
- ✓ *Depilação*
Depilação corporal,
- ✓ *Studio de Pilates*
Solo, bola, aparelhos.
- ✓ *Day SPA*
Diamante, Ouro, Prata.
- ✓ *Dia da Noiva*
Noiva Diamante, Noiva Safira, Noiva Esmeralda
- ✓ *Dia do Noivo*
Noivo Ouro, Noivo Prata

Especificações Detalhadas dos Serviços

Drenagem Linfática facial: Tem importante papel na recuperação pós-operatório ou tratamentos invasivos, é indicada para retenção de líquidos, desintoxicação. Através de uma massagem suave, de bombeamento e de desbloqueio dos gânglios, ativa a circulação de retorno (venosa e linfática) e redireciona o fluxo do líquido intersticial drenando para os filtros orgânicos. Revitaliza a pele, ameniza olheiras e promove relaxamento.

Drenagem Linfática Corporal: Ajuda a desintoxicar o organismo; elimina líquidos acumulados; ativa o sistema imunológico; atua como analgésico; alivia hematomas e inchaços após cirurgias plásticas, e tem forte poder no combate à celulite. É uma técnica massoterápica que estimula o Sistema Linfático para que sejam eliminadas. É utilizada em movimentos suaves e leves. Pode ser usado com cremes ativadores.

Massagens Relaxantes (Facial e Corporal): Proporciona um relaxamento profundo, através de mobilização muscular, aliviando os pontos de maior tensão causada pelo estresse do dia-a-dia, facilitando o equilíbrio físico e mental.

Massagem Turbinada: Feita em todo o corpo com as mãos, usando movimentos intensos, rápidos e repetitivos, utilizando rolos de sucção e amassamento. Esta massagem trabalha a gordura localizada e elimina as toxinas. Diminui o cansaço físico. Melhora a aparência de celulite e flacidez, gerando ótimos resultados na gordura localizada.

Massagem Modeladora: Esta massagem é realizada através de movimentos rápidos e intensos de amassamento e deslizamento das mãos sobre a pele, que desmancham a gordura acumulada dentro das células. Ajudam a fazer com que as toxinas do corpo sejam transportadas para a corrente sanguínea e eliminadas através da urina e do suor. Entre os principais benefícios estão o combate à gordura localizada, celulite e flacidez.

Studio de Pilates: É um método de exercício físico e alongamento que utiliza o peso do próprio corpo. É uma técnica de reeducação do movimento que visa trabalhar o corpo todo, trazendo equilíbrio muscular e mental, proporcionando bem-estar. Fortalece os músculos centrais do corpo como abdômen, coluna e pelve. Alguns benefícios do pilates, está em alongar, tonificar e definir a musculatura sem exageros, melhorar a postura, prevenir e recuperar lesões, deixar a coluna mais forte e flexível e melhorar a área de movimentos das articulações. Alguns aparelhos utilizados no Pilates são Reformer, Cadillac, Ladder Barrel, Step Chair, Bola de Pilates, entre outros.

Pacotes

Noiva Diamante:

- ✓ Maquiagem com teste;
- ✓ Penteados com teste;
- ✓ SPA das mãos e pés;
- ✓ Banho Relaxante com pétalas;
- ✓ Design de sobrancelha;
- ✓ Banho de Lua;
- ✓ Limpeza de Pele;
- ✓ Massagem com pedras quentes;
- ✓ Hidratação facial com máscara de diamante;
- ✓ Assessoria;
- ✓ Sala para Fotos;
- ✓ Refeição.

Noiva Safira:

- ✓ Maquiagem com teste;
- ✓ Penteados com teste;
- ✓ SPA das mãos e pés;
- ✓ Banho com óleos essenciais;
- ✓ Design de sobrancelha;
- ✓ Banho de Lua;
- ✓ Limpeza de pele;
- ✓ Massagem Relaxante;
- ✓ Depilação completa;
- ✓ Peeling de diamante;
- ✓ Hidratação facial com máscara;
- ✓ Assessoria;
- ✓ Sala para Fotos;
- ✓ Refeição.

Noiva Esmeralda:

- ✓ Maquiagem com teste;
- ✓ Penteados com teste;
- ✓ SPA das mãos e pés;
- ✓ Ducha;
- ✓ Massagem Relaxante;
- ✓ Limpeza de Pele;
- ✓ Design de sobrancelha;

- ✓ Assessoria;
- ✓ Sala para Fotos;
- ✓ Refeição.

Noivo Ouro:

- ✓ Barbearia;
- ✓ Corte de Cabelo;
- ✓ Hidratação facial;
- ✓ Escalda pés;
- ✓ SPA mãos e pés;
- ✓ Massagem relaxante;
- ✓ Peeling de Diamante;
- ✓ Ducha;
- ✓ Limpeza de Sobrancelhas;
- ✓ Assessoria de Fotos;
- ✓ Refeição.

Noivo Prata:

- ✓ Barbearia;
- ✓ Corte de Cabelo;
- ✓ Hidratação facial;
- ✓ Escalda pés;
- ✓ SPA mãos e pés;
- ✓ Ducha;
- ✓ Limpeza de Sobrancelhas;
- ✓ Assessoria de Fotos;
- ✓ Refeição.

DAY SPA:

- ✓ Esfoliação corporal;
- ✓ Massagem relaxante;
- ✓ Hidratação facial com máscara Safira, Ouro, Diamante ou Malaquita;
- ✓ Banho com óleos essenciais;
- ✓ Escova;
- ✓ Maquiagem;
- ✓ SPA das mãos e pés.

DAY SPA OURO:

- ✓ Limpeza de pele;
- ✓ Esfoliação corporal;
- ✓ Massagem relaxante;
- ✓ Banho de pétalas;
- ✓ Escova;
- ✓ SPA das mãos e pés.

DAY SPA PRATA:

- ✓ Massagem com pedras quentes;
- ✓ Peeling de diamante;
- ✓ Máscara de pedras preciosas;
- ✓ Massagem facial;
- ✓ Banho de óleos essenciais.

DAY SPA BRONZE:

- ✓ Drenagem linfática corporal;
- ✓ SPA das mãos e pés;
- ✓ Escova.

Alocação de Pessoal

<i>Cargo</i>	<i>Salário</i>	<i>Quantidade</i>
<i>Esteticista</i>	<i>R\$ 400,00 + comissão</i>	<i>1</i>
<i>Esteticista</i>	<i>Comissão</i>	<i>1</i>
<i>Manicure</i>	<i>R\$ 500,00</i>	<i>3</i>
<i>Recepcionista</i>	<i>R\$ 1.600,00</i>	<i>1</i>
<i>Faxineira</i>	<i>R\$ 800,00</i>	<i>1</i>
<i>Prof. Educação Física</i>	<i>Comissão</i>	<i>1</i>
<i>Cabeleireira</i>	<i>Comissão</i>	<i>1</i>

Plano Financeiro

Na tabela abaixo foram descritos os itens necessários ao Investimento Inicial de forma detalhada. Foram subdivididos em ambientes, considerando reformas e compras em geral para cada ambiente.

Investimento Inicial

			Investimento TOTAL	R\$	235.030,01
Ambiente	Descrição	Quantidade	Preço Unitário	Total	
Estetica	Maca	3	R\$ 1.000,00	R\$	3.000,00
Estetica	Kit de Profissional	2	R\$ 1.200,00	R\$	2.400,00
Estetica	Mesa	2	R\$ 1.000,00	R\$	2.000,00
Estetica	Escadinha + Carrinhos + Travesseiro + Vapor	1	R\$ 2.000,00	R\$	2.000,00
Estetica	Armario	2	R\$ 1.000,00	R\$	2.000,00
Estetica	Espelho	2	R\$ 500,00	R\$	1.000,00
Estetica	Radiofrequência	1	R\$ 49.000,00	R\$	49.000,00
Estetica	Lipocavitação				
Estetica	IPL				
Estetica	Mocho	2	R\$ 200,00	R\$	400,00
Estetica	Cosmeticos e Rouparia	1	R\$ 5.000,00	R\$	5.000,00
Estetica	Decoração Ambiente	2	R\$ 1.500,00	R\$	3.000,00
Estetica	Adequação estrutura	2	R\$ 3.000,00	R\$	6.000,00
				R\$	75.800,00
Ambiente	Descrição	Quantidade	Preço Unitário	Total	
Pilates	Equipamentos	1	R\$ 14.250,00	R\$	14.250,00
Pilates	Tatame	1	R\$ 1.000,00	R\$	1.000,00
Pilates	Espelho	1	R\$ 1.000,00	R\$	1.000,00
Pilates	Decoração Ambiente	1	R\$ 600,00	R\$	600,00
Pilates	Adequação estrutura	1	R\$ 1.000,00	R\$	1.000,00
				R\$	17.850,00
Ambiente	Descrição	Quantidade	Preço Unitário	Total	
Salão	Cadeira SPA	3	R\$ 10.966,67	R\$	32.900,01
Salão	Poltrona	1	R\$ 16.000,00	R\$	16.000,00
Salão	Carrinho de Manicure				
Salão	Lavatorio				
Salão	Cadeira de Cabelereiro				
Salão	Espelho	1	R\$ 3.000,00	R\$	3.000,00
Salão	Armario	1	R\$ 5.000,00	R\$	5.000,00
Salão	Secador	2	R\$ 400,00	R\$	800,00
Salão	Escovas	1	R\$ 300,00	R\$	300,00
Salão	Cosmeticos	1	R\$ 3.000,00	R\$	3.000,00
Salão	Chipinha	2	R\$ 300,00	R\$	600,00
Salão	Mira Curl	1	R\$ 500,00	R\$	500,00
Salão	Decoração Ambiente	1	R\$ 6.000,00	R\$	6.000,00
Salão	Adequação estrutura	1	R\$ 6.000,00	R\$	6.000,00
				R\$	74.100,01

Ambiente	Descrição	Quantidade	Preço Unitário	Total
Rcepção	Balcão	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Rcepção	Sofá	1	R\$ 1.500,00	R\$ 2.000,00
Rcepção	Poltrona	2	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00
Rcepção	Mesa Centro	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Rcepção	Revisteiro	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Rcepção	Painel para TV	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Rcepção	TV LED	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Rcepção	Computador	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Rcepção	Cadeira de Recepção	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
Rcepção	Lustre	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Rcepção	Papel Parede	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Rcepção	Dicoração diversa	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Rcepção	Mini Bar	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Rcepção	Cafeteira	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Rcepção	Cortina	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Rcepção	Adequação estrutura	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Rcepção	Fachada	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
Rcepção	Papelaria	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Rcepção	Uniformes	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Rcepção	Sistema Segurança	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
				R\$ 36.800,00

Ambiente	Descrição	Quantidade	Preço Unitário	Total
Marketing	Radio	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Marketing	TV Costela	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00
Marketing	Site/Dominio/Registro	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Marketing	Outdoor	3	R\$ 1.000,00	R\$ 3.000,00
Marketing	Catalagos	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Marketing	Coquetel de Inauguração	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Marketing	Presença VIP	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
				R\$ 16.800,00

Ambiente	Descrição	Quantidade	Preço Unitário	Total
Contador	Abertura Empresa	1	1000	R\$ 1.000,00
Contador	Documentos	1	300	R\$ 300,00
Contador	CREFITO + TAXAS	1	5000	R\$ 5.000,00
				R\$ 6.300,00

Custo Fixo	Descrição	Quantidade	Preço Unitário	Total
Funcionario	Recepção	1	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00
Aluguel	Aluguel	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Agua	Agua	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Energia	Energia	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Telefone	Telefone	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Funcionarios FIXO	Esteticista	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Funcionarios FIXO	Manicure	3	R\$ 500,00	R\$ 1.500,00
Funcionarios FIXO	Cabelereiro	1	-	-
Internet	Intenet	1	R\$ 80,00	R\$ 80,00
				R\$ 7.380,00

Custos Fixos

Inauguração	R\$	235.030,01	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Funcionário	R\$	1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00
Aluguel	R\$	3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Água	R\$	200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Energia	R\$	400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Telefone	R\$	200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Esteticista	R\$	400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Manicure	R\$	1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Cabelereiro	R\$	-	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Cosméticos		0	0	0	0	0	0	333,33	333,33	333,33	333,33	333,33	333,33	333,33
Faxineira		800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800
Diversos		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Contador		300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Marketing														
Internet	R\$	80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00
Total	R\$	235.030,01	R\$ 8.980,00	R\$ 8.980,00	R\$ 8.980,00	R\$ 8.980,00	R\$ 8.980,00	R\$ 9.313,33	R\$ 9.313,33	R\$ 9.313,33	R\$ 9.313,33	R\$ 9.313,33	R\$ 9.313,33	R\$ 9.313,33

Projeção de Faturamento

Projeção de faturamento													
Descrição	Mês 0	Mês 1 (30% ocup)	Mês 2 (35% ocup)	Mês 3 (40% Ocup)	Mês 4 (45% Ocup)	Mês 5 (50% Ocup)	Mês 6 (60% Ocup)	Mês 7 (70% Ocup)	Mês 8 (70% Ocup)	Mês 9 (70% Ocup)	Mês 10 (70% Ocup)	Mês 11 (70% Ocup)	Mês 12 (70% Ocup)
Estética	R\$ -	R\$ 7.795,71	R\$ 9.095,00	R\$ 10.394,29	R\$ 11.693,57	R\$ 12.992,86	R\$ 15.591,43	R\$ 18.190,00	R\$ 18.190,00	R\$ 18.190,00	R\$ 18.190,00	R\$ 18.190,00	R\$ 18.190,00
Salão de Beleza	R\$ -	R\$ 3.176,46	R\$ 3.705,87	R\$ 4.235,28	R\$ 4.764,69	R\$ 5.294,10	R\$ 6.352,92	R\$ 7.411,74	R\$ 7.411,74	R\$ 7.411,74	R\$ 7.411,74	R\$ 7.411,74	R\$ 7.411,74
Pilates	R\$ -	R\$ 378,00	R\$ 1.323,00	R\$ 1.512,00	R\$ 1.701,00	R\$ 1.890,00	R\$ 2.268,00	R\$ 2.646,00	R\$ 2.646,00	R\$ 2.646,00	R\$ 2.646,00	R\$ 2.646,00	R\$ 2.646,00
Total	R\$ -	R\$ 11.350,17	R\$ 14.123,87	R\$ 16.141,57	R\$ 18.159,26	R\$ 20.176,96	R\$ 24.212,35	R\$ 28.247,74	R\$ 28.247,74	R\$ 28.247,74	R\$ 28.247,74	R\$ 28.247,74	R\$ 28.247,74

Departamento	Tratamento	Tempo	Preço	Horas Atendidas/mês	Profissionais	Faturamento bruto	Comissão 1 Esteticista 100%	Comissão 1 Esteticista 50%	Fat. Liq. 100%	Fat. Liq. 50%
Estética	Limpeza de Pele	1,5	80	200	2	R\$ 30.571,43	R\$ 4.585,71	R\$ 2.292,86	R\$ 25.985,71	R\$ 12.992,86
	Hidratação Facial	1	50							
	Peeling de diamante	1	100							
	Rejuvenescimento	1	80							
	Peeling Acido	1	80							
	Carbox	1	80							
	Radiofrequência	1	80							
	Drenagem Linfática	1	60							
	Modeladora	1	80							
	Relaxante	1	80							
	Heccus	1	50							
	Endermo	1	70							
	Lipocavitação	1	80							
	IPL	1	100							
		Média								

Departamento	Tratamento	Tempo	Preço	Qtd/mês	Profissionais	Faturamento Mensal Máximo	Comissão Cabelereiro	Comissão Manic/Pedic Por Prof.
Salão	Hidratação Capilar	1,5	R\$ 190,00	15	1	R\$ 2.850,00	R\$ 855,00	
Salão	Escova	1	R\$ 60,00	60	1	R\$ 3.600,00	R\$ 1.080,00	
Salão	Manicure	1	R\$ 25,00	140	3	R\$ 3.500,00		R\$ 1.050,00
Salão	Pedicure	1	R\$ 35,00	140	3	R\$ 4.900,00		R\$ 1.470,00
Salão	Maquiagem	1	R\$ 60,00	4	1	R\$ 240,00	R\$ 72,00	
Salão	Penteado	1	R\$ 100,00	4	1	R\$ 400,00	R\$ 120,00	
	Média		R\$ 78,33			Fat. Bruto R\$ 15.490,00	R\$ 2.127,00	R\$ 840,00
						Salario Total s/ R\$ 500	R\$ 2.127,00	R\$ 840,00
						Fat. Líquido	R\$ 12.523,00	

Departamento	Tratamento	Mensalidade	Qtd Alunos/mês	Fat. Bruto	Comissão Professor	Faturamento Líquido
Pilates	Pilates	R\$ 200,00	30	R\$ 6.000,00	R\$ 1.800,00	R\$ 4.200,00

100% Ocupação prevista		
	Faturamento Bruto Total	Faturamento Líquido Total
Estética (100%)	R\$ 40.571,43	R\$ 34.485,71
Salão de Beleza (100%)	R\$ 15.490,00	R\$ 12.523,00
Pilates (100%)	R\$ 6.000,00	R\$ 4.200,00
Total	R\$ 62.061,43	R\$ 51.208,71

50% Ocupação prevista		
	Faturamento Bruto Total	Faturamento Líquido Total
Estética (50%)	R\$ 20.285,71	R\$ 17.242,86
Salão de Beleza (100%)	R\$ 15.490,00	R\$ 12.523,00
Pilates (100%)	R\$ 6.000,00	R\$ 4.200,00
Total	R\$ 41.775,71	R\$ 33.965,86

Fluxo de Caixa

Descrição	Mês 0	Mês 1 (30% ocup)	Mês 2 (35% ocup)	Mês 3 (40% ocup)	Mês 4 (45% ocup)	Mês 5 (50% ocup)	Mês 6 (60% ocup)	Mês 7 (70% ocup)	Mês 8 (70% ocup)	Mês 9 (70% ocup)	Mês 10 (70% ocup)	Mês 11 (70% ocup)	Mês 12 (70% ocup)
Faturamento	R\$ -	R\$ 11.350,17	R\$ 14.123,87	R\$ 16.141,57	R\$ 18.159,26	R\$ 20.176,96	R\$ 24.212,35	R\$ 28.247,74	R\$ 28.247,74	R\$ 28.247,74	R\$ 28.247,74	R\$ 28.247,74	R\$ 28.247,74
Custo Fixo	R\$ 235.030,01	R\$ 8.980,00	R\$ 8.980,00	R\$ 8.980,00	R\$ 8.980,00	R\$ 8.980,00	R\$ 9.313,33	R\$ 9.313,33	R\$ 9.313,33	R\$ 9.313,33	R\$ 9.313,33	R\$ 9.313,33	R\$ 9.313,33
Lucro Mensal	R\$ -235.030,01	R\$ 2.370,17	R\$ 5.143,87	R\$ 7.161,57	R\$ 9.179,26	R\$ 11.196,96	R\$ 14.899,02	R\$ 18.934,41	R\$ 18.934,41	R\$ 18.934,41	R\$ 18.934,41	R\$ 18.934,41	R\$ 18.934,41
Saldo Projeto (Retorno Investimento)	R\$ -235.030,01	R\$ -232.659,84	R\$ -227.515,97	R\$ -220.354,40	R\$ -211.175,14	R\$ -199.978,18	R\$ -185.079,16	R\$ -166.144,75	R\$ -147.210,34	R\$ -128.275,93	R\$ -109.341,52	R\$ -90.407,11	R\$ -71.472,70

	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
R\$	18.934,41	18.934,41	18.934,41	18.934,41	18.934,41	18.934,41	18.934,41	18.934,41	18.934,41	18.934,41	18.934,41	18.934,41
	-52.538,29	-33.603,88	-14.669,47	4.264,94	23.199,35	42.133,76	61.068,17	80.002,58	98.936,99	117.871,40	136.805,81	155.740,22

DRE

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS							
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 207.326,43	R\$ 368.791,72	R\$ 442.850,06	R\$ 531.060,07	R\$ 637.272,09	INVESTIMENTO INICIAL (A)	R\$ (233.167,00)
<u>CUSTO VARIÁVEL</u>	R\$ 93.469,95	R\$ 112.151,94	R\$ 134.582,33	R\$ 161.498,79	R\$ 193.798,95	FLUXO DE CAIXA ANO 1 (B)	R\$ (120.930,93)
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 213.866,48	R\$ 256.639,78	R\$ 307.967,74	R\$ 369.561,28	R\$ 443.473,54	(A-B) TOTAL	R\$ (112.236,07)
<u>CUSTO FIXO</u> 0,06	R\$ 93.293,31	R\$ 98.890,91	R\$ 104.824,36	R\$ 111.113,82	R\$ 117.780,65	FLUXO DE CAIXA ANO 2	R\$ (85.422,65)
DEPRECIÇÃO + AMORTIZAÇÃO	R\$ 4.949,00	R\$ 4.949,00	R\$ 4.949,00	R\$ 4.949,00	R\$ 4.949,00	PAY BACK 3 ANOS 7 MESES E 1 DIA	
LAIR	R\$ 115.624,17	R\$ 152.799,87	R\$ 198.194,37	R\$ 253.498,46	R\$ 320.743,89	VPL (valor presente líquido)	R\$ 250.058,21
IR 0,02	R\$ 8.337,10	R\$ 10.004,52	R\$ 12.005,43	R\$ 14.406,51	R\$ 17.287,82	TR (Taxa interna de retorno)	62,12%
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 107.287,07	R\$ 142.795,35	R\$ 186.188,95	R\$ 239.091,95	R\$ 303.456,07	CRESCIMENTO ANUAL A PARTIR DO ANO 2	
<u>DEPRECIÇÃO</u>	R\$ 4.900,00	R\$ 4.900,00	R\$ 4.900,00	R\$ 4.900,00	R\$ 4.900,00	20 %	
<u>AMORTIZAÇÃO</u>	R\$ 49,00	R\$ 49,00	R\$ 49,00	R\$ 49,00	R\$ 49,00	CONSIDERAÇÕES	
DEPRECIÇÃO + AMORTIZAÇÃO	R\$ 4.949,00	R\$ 4.949,00	R\$ 4.949,00	R\$ 4.949,00	R\$ 4.949,00	CUSTO FIXO com inflação 6% ao ano (considerada apenas nos custos - os preços ao consumidor não serão reajustados)	
FLUXO DE CAIXA	R\$ 112.236,07	R\$ 147.744,35	R\$ 191.107,95	R\$ 244.040,95	R\$ 308.405,07	TAXA MÍNIMA DE ATRATIVIDADE	25%
FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO	-R\$ 120.930,93	-R\$ 85.422,65	-R\$ 42.029,05	R\$ 10.873,95	R\$ 75.238,07		

Análise de Sensibilidade

ANÁLISE DE SENSIBILIDADE						
VARIÇÃO DE CRESCIMENTO ANUAL	FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO					
	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO 5	
-20%	R\$ 281.377,20	R\$ 337.652,64	R\$ 400.180,90	R\$ 480.217,09	R\$ 576.260,50	
-10%	R\$ 312.641,33	R\$ 375.169,60	R\$ 450.203,52	R\$ 540.244,24	R\$ 648.293,07	D.R.E.
0%	R\$ 347.379,26	R\$ 416.855,11	R\$ 500.226,13	R\$ 600.271,36	R\$ 720.325,63	
10%	R\$ 382.117,19	R\$ 458.540,62	R\$ 550.248,74	R\$ 660.298,50	R\$ 792.358,19	
20%	R\$ 416.855,11	R\$ 500.226,13	R\$ 600.271,36	R\$ 720.325,63	R\$ 864.390,76	ERRO PREVISTO -
30%	R\$ 451.593,04	R\$ 541.911,64	R\$ 650.293,97	R\$ 780.352,77	R\$ 936.423,32	

VARIÇÃO DE CUSTO FIXO - A PARTIR DO ANO 2	FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO					MARGEM DE SEGURANÇA
	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO 5	
0,06%	-R\$ 93.293,31	-R\$ 98.890,91	-R\$ 104.824,36	-R\$ 111.113,82	-R\$ 117.780,65	CA
0,10%	-R\$ 102.622,64	R\$ 108.780,00	R\$ 115.306,80	R\$ 122.225,20	R\$ 129.558,72	
0,15%	-R\$ 107.287,31	R\$ 113.724,55	R\$ 120.548,01	R\$ 127.780,89	R\$ 135.447,75	

Gestão de Pessoas

O SPA Urbano Rosa Bonita, é uma empresa de pequeno porte e está voltada para atendimento estético com grande variedade de serviços prestados, ela se apresenta no mercado com a proposta de prestar o melhor atendimento em cada um de seus serviços, e por isso busca profissionais com as melhores formações, experiência e capazes de superar as expectativas de seus clientes.

- ✓ **Cargos e Salários:** A definição dos cargos foi feita com base nos serviços e atendimentos a serem prestados, levando em conta a responsabilidade e formação de cada um dos profissionais contratados. A remuneração foi baseada nos valores pagos pelo mercado atualmente, porém levando em conta a proposta da empresa de prestar o melhor atendimento e desta forma garantir a permanência dos bons profissionais.
- ✓ **Treinamento e desenvolvimento:** O mercado estético é um dos que mais cresce atualmente, desta forma desenvolvemos um programa de treinamentos voltado a reciclagem e aprendizagem destas novas técnicas, visando a qualidade do atendimento proposto e a permanência do colaborador.

Alinhando Competências ao Negócio / Designs do Perfil de Competências

Cargo:

Esteticista - Graduada, com experiência mínima comprovada de 2 anos, especializada em procedimentos estéticos, ter facilidade de contato com o público, dinamismo e liderança.

Cargo:

Cabeleireira - Graduada, com experiência mínima comprovada de 2 anos, ter facilidade de contato com o público, dinamismo e liderança.

Cargo:

Professor de Educação Física - Graduado e com certificações de aprimoramento voltado a pratica de Yoga e Pilates, além de facilidade de contato com o público.

Cargo: Manicure - Certificado de aprendizagem, experiência mínima comprovada de 2 anos, organização, bom relacionamento e facilidade de contato com o público.

Cargo:

Recepcionista - Ensino Fundamental, organizada, bom relacionamento interpessoal, facilidade de lidar com público.

Cargo:

Faxineira - Experiência na função, referencias de trabalhos anteriores e bom relacionamento interpessoal



Mecanismos de Promoção e Reconhecimento e ou Recompensa

O SPA Urbano Rosa Bonita, surge com a proposta de inovar no atendimento neste seguimento, e para isso dispomos do uso de equipamentos de ponta, infraestrutura de primeira qualidade e o principal uma equipe que proporcione ao cliente bem-estar, e que faça com que o cliente perceba este diferencial, temos uma política voltada para que o colaborador se sinta parte do negócio e desta forma caminhe com a empresa em busca dos bons resultados.

Como parte deste processo, temos os seguintes projetos:

- ✓ **Hora do filme:** Sorteio de 2 ingressos para cinema com direito a pipoca e refrigerante.
- ✓ **Dia de beleza:** Colaborador destaque do mês ganha até 3 serviços no Spa (a escolher).
- ✓ **Antenado:** Colaborador escolhe entre 3 opções de cursos ou palestras que irão agregar valor à sua função.
- ✓ **Faça seu horário:** Colaborador monta sua grade de horário por uma semana.

Estas premiações serão concedidas após análise dos seguintes quesitos:

- ✓ Bom atendimento (Pesquisa de satisfação dos clientes);
 - Premiação mensal - hora do filme;
- ✓ Pró atividade (indicação dos colaboradores);
 - Premiação trimestral – Dia da beleza;
- ✓ Busca por conhecimento (apresentação de comprovantes de cursos e palestras);
 - Premiação semestral – Antenado;
- ✓ Sugestões de melhoria na empresa (votação da melhor ideia pelos colaboradores);
 - Premiação mensal - Faça seu horário.
 -

Estratégias Motivacionais e Gestão do Clima

Além dos projetos que incluem premiações, existem também ações para unir o grupo e tornar o ambiente mais agradável, estas ações são:

- ✓ Aniversariantes do mês: a empresa oferece o bolo os colaboradores podem comemorar o aniversário dos colegas.
- ✓ Qualidade de vida: incentivo a busca de qualidade vida, através de lembretes na área interna sobre, alimentação, prática de exercícios, saúde, lazer e finanças.

Iniciativas de Saúde Ocupacional

Pensando ainda em promover a saúde, combater o sedentarismo e reduzir o número de afastamentos por lesões causadas por posturas inadequadas, teremos duas vezes por semana, ginastica laboral com os colaboradores, esta ação visa além de prevenir, conscientizar e ensinar aos colaboradores as melhores práticas para cuidados com o corpo.



ANEXOS

DEMONSTRAÇÃO D RESULTADO

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

	%	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4
RECEITA BRUTA		R\$ 347.379,26	R\$ 416.855,11	R\$ 500.226,13	R\$ 600.271,36
CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	0,03	R\$ 10.004,52	R\$ 12.005,43	R\$ 14.406,51	R\$ 17.287,82
PIS E COFINS	0,04	R\$ 12.679,34	R\$ 15.215,21	R\$ 18.258,25	R\$ 21.909,90
ISS	0,05	R\$ 17.368,96	R\$ 20.842,76	R\$ 25.011,31	R\$ 30.013,57
TOTAL IMPOSTOS		R\$ 40.052,83	R\$ 48.063,39	R\$ 57.676,07	R\$ 69.211,29
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA		R\$ 307.326,43	R\$ 368.791,72	R\$ 442.550,06	R\$ 531.060,07
<u>CUSTO VARIÁVEL</u>		R\$ 93.459,95	R\$ 112.151,94	R\$ 134.582,33	R\$ 161.498,79
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO		R\$ 213.866,48	R\$ 256.639,78	R\$ 307.967,74	R\$ 369.561,28
<u>CUSTO FIXO</u>	0,06	R\$ 93.293,31	R\$ 98.890,91	R\$ 104.824,36	R\$ 111.113,82
DEPRECIÇÃO + AMORTIZAÇÃO		R\$ 4.949,00	R\$ 4.949,00	R\$ 4.949,00	R\$ 4.949,00
LAIR		R\$ 115.624,17	R\$ 152.799,87	R\$ 198.194,37	R\$ 253.498,46
IR	0,024	R\$ 8.337,10	R\$ 10.004,52	R\$ 12.005,43	R\$ 14.406,51
LUCRO LÍQUIDO		R\$ 107.287,07	R\$ 142.795,35	R\$ 186.188,95	R\$ 239.091,95
<u>DEPRECIÇÃO</u>		R\$ 4.900,00	R\$ 4.900,00	R\$ 4.900,00	R\$ 4.900,00
<u>AMORTIZAÇÃO</u>		R\$ 49,00	R\$ 49,00	R\$ 49,00	R\$ 49,00
DEPRECIÇÃO + AMORTIZAÇÃO		R\$ 4.949,00	R\$ 4.949,00	R\$ 4.949,00	R\$ 4.949,00
FLUXO DE CAIXA		R\$ 112.236,07	R\$ 147.744,35	R\$ 191.137,95	R\$ 244.040,95
FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO		-R\$ 120.930,93	-R\$ 85.422,65	-R\$ 42.029,05	R\$ 10.873,95

INVESTIMENTO INICIAL	-R\$ 233.167,00
CAPITAL DE GIRO	#REF!
FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO	#REF!



E

ANO 5

R\$	720.325,63
R\$	20.745,38
R\$	26.291,89
R\$	36.016,28
R\$	83.053,55
R\$	637.272,09
R\$	193.798,55
R\$	443.473,54
R\$	117.780,65
R\$	4.949,00
R\$	320.743,89
R\$	17.287,82
R\$	303.456,07
R\$	4.900,00
R\$	49,00
R\$	4.949,00
R\$	308.405,07
R\$	75.238,07

ANÁLISE DE INVESTIMENTOS

INVESTIMENTO INICIAL (A)	R\$	(233.167,00)
FLUXO DE CAIXA ANO 1 (B)	R\$	(120.930,93)
(A-B) TOTAL	R\$	(112.236,07)
FLUXO DE CAIXA ANO 2	R\$	(85.422,65)

PAY BACK 3 ANOS 7 MESES E 1 DIA

VPL (valor presente líquido)	R\$	250.058,21
TIR (Taxa interna de retorno)		62,12%

CRESCIMENTO ANUAL A PARTIR DO ANO 2

20 %

CONSIDERAÇÕES

CUSTO FIXO com Inflação 6% ao ano (considerada apenas nos custos - os preços ao consumidor não serão reajustados)

TAXA MÍNIMA DE ATRATIVIDADE

25%



