

**Coordenadoria Geral de Especialização, Aperfeiçoamento e Extensão da PUC-SP
(COGEAE)**

Andréa de Castro Teixeira

Mariana Bonelli



Plano de Negócios

Geek hostel

São Paulo

2016

- 1. Sumário executivo**
- 2. Análise do setor hoteleiro**
- 3. Apresentação da oportunidade e posicionamento da Organização**
- 4. Plano de marketing e pesquisa de mercado**
- 5. Equipe de liderança**
- 6. Plano de operação**
- 7. Plano financeiro**
- 8. Riscos e fatores de sucesso**
- 9. Cronograma**
- 10. Referências bibliográficas**

1. Sumário executivo

O GeekHostel é um hostel voltado à empreendedores que vêm a São Paulo a negócios, em uma região estratégica de acesso fácil aos principais centros comerciais e turísticos.

A cidade sedia eventos dos mais diversos segmentos, voltados ao turismo de lazer ou aos negócios, como feiras e congressos. Profissionais de todas as regiões do Brasil e também do exterior chegam a São Paulo diariamente para participar desses eventos, sendo a oportunidade de networking um dos principais atrativos.

O segmento de hospedaria/hostels tem possibilidade de crescer de 2016 em diante, pós crise-econômica, ou ainda em meio à crise, por se tratar de uma maneira mais barata de viajar e por estar alinhada à tendência de busca por experiências além do consumo, como a interação com pessoas de outras regiões e culturas.

Este projeto tratará do aluguel de um imóvel, sua reforma para adaptação ao modelo desenhado e do planejamento de operações de um Hostel no Brooklin, na zona sul de São Paulo, por estar próximo ao aeroporto de Congonhas e a região da Berrini/Vila Olímpia, importante centro comercial da cidade. O bairro oferece ainda acesso rápido à Avenida Paulista e ao centro, via Av. 23 de maio.

Tendo em vista a crise econômica atual, a inauguração do empreendimento será projetada para 2018, uma vez que o setor hoteleiro/aéreo tende a melhorar nesta época.

2. Análise do setor hoteleiro

CENÁRIO GLOBAL

O setor hoteleiro mundial é classificado em algumas frentes. A primeira segmentação é em relação ao viajante - de lazer ou negócios -, perfil que influencia algumas prioridades no processo de escolha do hotel. Os estabelecimentos são classificados em Upscale (4 ou 5 estrelas), Confortável/Midscale (3 estrelas) ou Econômico (2 estrelas ou albergues).

O portal TripAdvisorInsights, segmento de estudos do Trip Advisor, aponta no estudo “Seis principais tendências no setor de viagens em 2016” que a principal tendência do turismo mundial em 2016 é a busca por novas experiências. Ainda que o perfil de viajante estudado nesse levantamento seja predominantemente lazer, os dados chamam atenção para uma tendência de comportamento em viagens:

- Cerca de 70% dos entrevistados pretendem fazer algo novo em 2016, como viajar sozinhos ou fazer viagens radicais.
- Os viajantes pretendem aumentar gastos no que “vale a pena” para sua saúde ou bem-estar e escolhem destinos por causa da cultura e do povo desse país específico (47%).

Sobre as facilidades que os viajantes esperam dos estabelecimentos, os campeões de preferência são ar condicionado (63%) e wi-fi gratuito (46%), a frente até mesmo do café da manhã (40%).

Para os proprietários, existe um otimismo em relação aos lucros neste ano, já que 47% deles planeja aumentar as tarifas dos quartos e 35% afirma que isso se deve ao aumento na demanda. A respeito da forma de contato com os hóspedes, mais de 90% dos hoteleiros veem as reservas diretas (por meio de sites como Booking.com ou site proprietário) como algo fundamental para o futuro dos seus negócios.

Da mesma fonte, o estudo TripBarometer 2015: A economia do turismo global, destacou que os viajantes levam em conta a cultura e as experiências que podem ser vivenciadas no destino como parte fundamental de sua escolha:

- É um lugar que sempre quis conhecer: 42%;

- Tem uma atração em particular que quero visitar: 33%;

Por este motivo, os passeios e experiências também são um item no qual 53% dos usuários estão dispostos a investir: “um número maior de viajantes tende a gastar mais em passeios do que em compras, lembrancinhas e vida noturna juntos”.

Após definido o destino, os fatores que mais influenciam o hóspede a escolher a acomodação são o preço, as avaliações disponíveis ou indicações de amigos e a conveniência do lugar.

CENÁRIO NACIONAL

Se a perspectiva global é de otimismo, no Brasil a crise econômica impacta diretamente o setor hoteleiro. De acordo com o boletim mensal de julho de 2016 do Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil (FOHB), os resultados dos hotéis associados entre janeiro e julho/16 apresentaram queda na taxa média de ocupação, além dos estabelecimentos diminuírem o valor da diária média. Se comparada ao mesmo período de 2015, a queda na taxa de ocupação é de 5,1%, sendo que na região Sudeste ultrapassa os 7%:

Taxa de ocupação por região no período	1S15	1S16	%
Sudeste	60,95%	56,58%	-7,2%
Brasil	59,88%	56,85%	- 5,1%

No estudo Perspectivas de Desempenho da Hotelaria, publicado em novembro/2015, Patrick Mendes, Vice-presidente de Estudos e Tendências do FOHB, apontava “os custos de energia, de insumos e de evidentes aumentos nas cargas tributárias, como a reoneração da folha de pagamentos, exercem uma pressão nas despesas dos empreendimentos cerca de 40% maior que o índice de inflação previsto para 2015, que é de mais de 9% ao ano”. Por possuírem um modelo simplificado e enxuto de operação, os hostels são capazes de contornar tais aumentos com maior facilidade que grandes redes

hoteleiras. A folha de pagamento, por exemplo, é composta principalmente de estagiários, que atuam como assistentes dos sócios, sobre os quais não incide carga tributária tão intensa como no caso dos funcionários registrados em regime CLT.

Após análise de tais documentos e maior entendimento do setor, concluímos que o modelo de negócios do hostel é viável, em especial a partir de 2018, quando acreditamos que a crise político-econômica estará solucionada e o Brasil terá seu desenvolvimento econômico restaurado.

3. Apresentação da oportunidade e posicionamento da Organização

O Geek Hostel nasce da oportunidade de hospedagem para viajantes a negócios em São Paulo, em especial empresários de pequeno porte, em fase inicial do empreendedorismo.

O ambiente de um hostel privilegia a troca de experiências entre os hóspedes, tanto cultural quanto profissional. Para oferecer valores acessíveis, o hostel tem foco no conforto dos dormitórios e na limpeza, não oferecendo serviços adicionais disponíveis em hotéis. A escolha dos serviços disponíveis foi feita com base em pesquisas de comportamento do consumidor, descritas a seguir no plano de marketing.

Levando em consideração a influência que as experiências locais têm no processo decisório do consumidor e a imensa diversidade cultural que São Paulo oferece, daremos atenção também ao turismo de lazer, como forma de complementar a estadia e elevar a taxa de ocupação em finais de semana e feriados, que tendem a ter menor programação de negócios. O Geek oferecerá apoio aos hóspedes, com dicas de quem conhece São Paulo sobre como conciliar sua agenda profissional com atrações turísticas da cidade.

4. Plano de marketing e pesquisa de mercado

O plano de marketing foi elaborado de acordo com as cinco forças de Michael Porter: Concorrentes, Fornecedores, Clientes, Novos Entrantes e Produtos Substitutos.

4.1 CONCORRENTES

Para direcionar a pesquisa de concorrência, levamos em conta os critérios de padrão de hospedagem e localização. As redes Blue Tree, Hilton, Hyatt, Sheraton e Tryp, que possuem hotéis na região, foram pesquisadas mas não serão incluídas nesse plano por não se enquadrarem no perfil delimitado.

Estanzplaza

A rede Estancorp, que atua também na gestão de condomínios e na incorporação de imóveis, possui sete hotéis em São Paulo, entre as regiões da Berrini/Itaim e Avenida Paulista/Jardins. Mais sofisticado que os demais concorrentes diretos, é considerado um Boutique Hotel e o valor médio da diária é superior aos demais, mas ainda abaixo da faixa de R\$ 300,00. Tem piscina e área fitness, que podem ser diferenciais para hóspedes que pretendem aproveitar a viagem a trabalho para emendar o turismo lazer.

Ibis

O hotel econômico da rede Accor tem 18 unidades na capital paulista. Os quartos são simples e oferecem wi-fi gratuito e ar condicionado. Todos possuem buffet de café da manhã, que é incluso somente no valor da diária do Styles. As unidades mais próximas da região do Geek Hostel são Ibis Congonhas e shopping Morumbi e Ibis Budget shopping Morumbi.

Slaviero

A rede Slaviero possui diferentes categorias de hotéis e um flat. Em São Paulo, tem três unidades localizadas nos Jardins, em Congonhas e na Berrini. Na região do aeroporto, o SlavieroSlim é uma opção econômica que inclui wi-fi e café da manhã, em suítes individuais e duplas. Já na Berrini o conceito é o SlavieroSuites, focado em média/longa permanência e com apartamentos de mais de 36m² que podem ter cozinha americana. A área comum oferece sauna, piscina, academia, recepção 24h, salão gourmet e home theater.

Com base nas informações analisadas, serão considerados concorrentes diretos Estanzplaza Nações Unidas, Ibis Congonhas, Ibis Morumbi, Ibis Budget Morumbi e Slavieroslim Congonhas. Na tabela a seguir, apontamos os diferenciais de cada concorrente:

Hotel	Preço médio	Avaliação no booking.com	Diferenciais
Estanzplaza Nações Unidas	R\$ 236,00	8,6	É o único concorrente direto a oferecer o café da manhã no valor da diária. Opção mais confortável e localização mais interessante para negócios. Ponto fraco é o valor da diária, mais de 50% superior aos demais.
Ibis Congonhas	R\$ 168,00	8,0	Possui boa avaliação dos hóspedes e está próximo ao aeroporto de Congonhas, o que pode interessar a viajantes que ficarão pouco tempo em São Paulo. O valor é superior aos similares na região da Berrini.
Ibis Budget Morumbi	R\$ 119	n/c	É a opção mais econômica dentre os hotéis pesquisados, com a segurança da rede Ibis.
Ibis Morumbi	R\$ 139	8,3	Tem a melhor avaliação entre os hóspedes, o que pode compensar o valor superior ao Budget. Rede internacional dá segurança de padrão de hospedagem ao viajante.
Slaviero Congonhas	R\$ 137,00	7,6	Tem bom custo benefício na região do aeroporto e pode ser a escolha dos viajantes que farão

negócios tanto na Berrini quanto na região da Paulista, pela facilidade de acesso.

Adotaremos um fluxo de monitoramento de preços e promoções dos concorrentes diretos selecionados para ajuste da nossa estratégia de preço, apresentada no Plano Financeiro.

4.2 FORNECEDORES

Uma vez que a operação do hostel é simplificada e não há serviço de alimentação envolvido, a dependência de fornecedores do Geek é mais cíclica e regular.

Para a etapa de projeto e reforma, os móveis e utensílios a serem comprados foram escolhidos de acordo com pesquisa online considerando preço e credibilidade: Ponto Frio, Estação das Toalhas, ShopTime, Americanas e Submarino.

Com a inauguração, os principais fornecedores serão de telefonia e internet, além de compras em atacadista para os itens extras comercializados, detalhados no plano de operação. O plano de telefonia será avaliado semestralmente de acordo com os benefícios oferecidos, onde há grande poder de barganha pelo contratante, enquanto que a compra de insumos será pesquisada mensalmente online e executada pelos estagiários.

4.3 CLIENTES

O perfil do hóspede do Geek Hostel é predominantemente jovem (25-35 anos), altamente conectado à tecnologia e ao universo de negócios empreendedores, seja como fornecedor ou cliente de serviços. Pensando nesse perfil, estudamos o levantamento O Futuro da Hotelaria, da consultoria Mapie em parceria com o site Disque 9, especializado no setor, realizado entre setembro/2015 e janeiro/2016, que analisou o perfil do hóspede atual e também dos Millenials

(geração Y) e Centennials (geração Z), o primeiro grupo já sendo a maioria entre os hóspedes. Para essa geração, internet wi-fi de alta qualidade, gratuita, cama grande, silêncio e ducha de qualidade são itens indispensáveis ao se pensar em um hotel.

A predominância dos millennials no mercado de trabalho também influencia no resultado consolidado da pesquisa, que destaca os seguintes itens e serviços como os três mais importantes na avaliação dos hóspedes que viajam a trabalho:

- Internet wi-fi de alta qualidade (92%)
- Internet gratuita (91%)
- Café da manhã incluído (78%)

Esses dados reforçam a crença na viabilidade do hostel como modelo de negócio para hospedagens a negócio. Os hóspedes estão focados nos itens essenciais ao seu conforto durante a estadia, dando menor relevância a itens como um restaurante renomado no próprio hotel ou área de lazer (piscinas, spa, sala de ginástica). O Geek Hostel atenderá a essa demanda com foco na operação simplificada e na excelência no atendimento, fatores críticos para o sucesso da empresa.

4.4 NOVOS ENTRANTES

Segundo dados da São Paulo Turismo, a cidade de São Paulo recebe um evento a cada seis minutos. Um mercado como esse certamente tende a atrair investidores de turismo e hotelaria, como as grandes redes internacionais de hotéis e resorts. Avaliamos que a maior ameaça de novos entrantes são redes hoteleiras que ainda não atuam em São Paulo e podem ingressar por meio da construção de um empreendimento ou compra de outra rede já existente.

4.5 PRODUTOS SUBSTITUTOS

AirBNB

O site administra hospedagem em residências, negociadas direto com o proprietário. O AirBNB tornou-se “a maior rede hoteleira do mundo”, com mais de 2 milhões de acomodações, sem possuir nenhum quarto de hotel. O hóspede pode escolher entre alugar um apartamento inteiro, um quarto ou ainda dividir um quarto. Possui os mais diversos padrões de hospedagem e preços competitivos em 57 mil cidades.

Tecnologia/Videoconferências

Com o avanço da tecnologia, muitas empresas optam pelo investimento em sistemas de telepresença para reduzir os custos com viagens e hospedagens. Ainda que essa tecnologia não seja acessível atualmente a empresas de pequeno porte, em breve pode haver espaços de uso compartilhado desses sistemas, como já ocorre atualmente com os escritórios de co-working.

5. Equipe de liderança

A equipe de liderança do Geek Hostel será composta pelos sócios, que serão responsáveis pela seleção e desenvolvimento da equipe. As experiências desejáveis são complementares entre as áreas de finanças e comunicação, para controle do negócio e desenvolvimento das melhores estratégias de interação com Clientes.

Para a equipe, vamos buscar jovens que queiram se desenvolver em um processo de estágio, com a possibilidade de efetivação de acordo com o desempenho profissional e com a evolução do hostel. Haverá ações de reconhecimento para manter a equipe motivada e interessada em atender o cliente da melhor forma possível.

6. Plano de operação

A operação do hostel é simplificada, com foco principal no atendimento de qualidade e na limpeza dos ambientes. O Geek Hostel oferecerá 18 leitos, sendo três quartos privativos para uma ou duas pessoas e dois quartos mistos, com seis camas cada. Cada quarto possui seu banheiro com chuveiro. A previsão de taxa média de ocupação dos leitos durante o primeiro ano de operação é de 75% a 80% (baixa e alta temporada, respectivamente). Caso a ocupação seja superior ao estimado, pode-se projetar a expansão do negócio a partir do 24º mês.

Os estagiários cuidarão da recepção dos hóspedes e terão papel fundamental no primeiro contato e no atendimento às suas solicitações, sempre sob a supervisão de um dos sócios. O atendimento ao cliente fora do período coberto pelos estagiários será feito pelo zelador, que estará no local durante a noite.

Por possuírem legislação específica e exigirem experiência para a operação, todas as atividades relacionadas à alimentação serão terceirizadas. O espaço do bar será alugado para operação de outra empresa e o café da manhã será oferecido por meio de voucher em padaria próxima. Para maior conveniência dos hóspedes, estará disponível na área comum uma pequena oferta de snacks e bebidas, conforme tabela de itens extras abaixo. Ofereceremos ainda outras parcerias e descontos para transporte e passeios turísticos.

Atividade	Recursos necessários	Tempo de execução	Periodicidade	Controle	Responsabilidades
Recepção e Atendimento ao cliente	Recepcionista; Notebook; Telefone	Constante	Constante	Registro de demandas; Avaliação dos hóspedes	Primeiro contato com os hóspedes; Checar forma de pagamento escolhida; Receber pagamento; Entrega das chaves e encaminhamento ao dormitório; Orientações gerais sobre o hostel e parceiras; Atendimento telefônico para dúvidas; Atendimento e registro de solicitações dos hóspedes
Controle de reservas	Recepcionista; Notebook; Sistema de Controle; Gerente	1h	Diário	Relatórios do sistema	Acompanhar taxa de ocupação do hostel; Avaliar períodos de maior e menor demanda para ajustes de tarifa
Divulgação e propaganda	Estagiário; Notebook; Pacote Adobe	16h	Quinzenal	Número de acessos; Referência informada pelos hóspedes	Manutenção das informações do site próprio e de parceiros; Produção de conteúdo para mídias sociais e blog
Limpeza dos ambientes	Faxineiro; Produtos de limpeza	4h	Diário	Observação no gerente; Avaliação dos hóspedes	Realizar limpeza e arrumação diária dos quartos e ambientes comuns do hostel; Reportar possíveis itens de manutenção
Parcerias	Gerente; Café da manhã; Transporte; Atrações turísticas			Avaliação dos hóspedes	Estabelecer parcerias para oferecer vouchers de desconto em refeições, transporte e atrações turísticas
Bar	Serviço terceirizado			Avaliação dos hóspedes	Definir parceiro para operação do bar do hostel
Suprimentos	Gerente	4h	Semanal	Orçamento mensal e anual; Sistema de controle de estoque	Acompanhar controle de estoque e realizar compras necessárias
Eventos	Gerente; Estagiário	16h	Mensal	Taxa de ocupação dos eventos; Avaliação dos participantes	Avaliar temas de interesse do público-alvo; Contatar especialistas; Divulgação nos canais; Controle de inscrições

Preços dos itens extras

Água 500ml	R\$ 3,00
Souvenirs de São Paulo (imã, botton)	R\$ 5,00
Snacks (pipoca de micro-ondas, salgadinhos)	R\$ 4,00
Refrigerantes	R\$ 3,00
Chocolates / Barra de cereal	R\$ 2,50
Capsula café	R\$ 2,00

7. Plano financeiro

ORGANIZACIONAL

Profissional	Salário/ mês	
Sócios	Somente RV	
Estagiário(a) 1	R\$	1.200,00
Estagiário(a) 2	R\$	1.200,00
Estagiário(a) 3	R\$	1.200,00
Zelador(a)/ Vigia	R\$	1.400,00
Faxineiro(a) 1	R\$	900,00
Faxineiro(a) 2	R\$	900,00

ESTRATÉGIA DE PREÇO

O Geek Hostel se posicionará no mercado como um hostel inovador e que promove a interação entre profissionais de diversos segmentos. O principal diferencial do Hostel é o preço baixo da estadia. Abaixo temos a tabela de preços prevista para a operação.

SERVIÇO	Preço da diária por leito
Quarto Compartilhado (banheiro compartilhado)	R\$ 66 (finais de semana, eventos e feriados); R\$ 55 (dias de semana)
Quarto Privativo (com banheiro privado)	R\$156 (finais de semana, eventos e feriados); R\$ 130 (dias de semana)

Como forma de fidelizar os hóspedes, a cada 5 hospedagens no Geek Hostel, a 6ª é grátis no mesmo padrão. Para estimular a hospedagem durante os finais de semana, quando a demanda de turismo de negócios diminui, os hóspedes terão a opção de estender sua diária em mais um dia pagando somente 50% do valor no dia extra.

PLANO DE VIABILIDADE ECONÔMICO – FINANCEIRA

INVESTIMENTO INICIAL

Foram consideradas como investimento inicial as despesas pré operacionais, os investimentos em instalações e o capital de giro inicial. A projeção de do Capital de Giro Inicial foi feita com base na projeção de despesas mensais.

Investimento Inicial			
Despesas Pré Operacionais			R\$ 10.000
	Despesas de Legalização		R\$ 3.000
	Divulgação		R\$ 2.000
	Reforma		R\$ 5.000
Investimento Fixo			R\$ 18.049
Móveis e Utensílios			R\$ 9.509
	Quantidade	Nome	Valor unitário Total R\$
	2	Sofá	R\$ 789 R\$ 1.578
	1	Estação De Trabalho Escritório	R\$ 407 R\$ 407
	4	Cadeira Assitente	R\$ 189 R\$ 756
	3	Cama Casal Madeira Maçica Lara	R\$ 350 R\$ 1.050
	6	Beliche Onix - Madeira Maciça	R\$ 529 R\$ 3.174
	2	Armário Roupeiro De Aço E Vestiários 4 Portas	R\$ 273 R\$ 546
	3	Roupeiro Armário Multiuso Henn 2 Portas	R\$ 114 R\$ 342
	14	Pendente Cone De Alumínio Colorido	R\$ 39 R\$ 546
	3	Mesa Bar com 4 cadeiras bar (madeira)	R\$ 270 R\$ 810
	1	Utensílios de cozinha	R\$ 300 R\$ 300
Máquinas e Equipamentos			R\$ 8.540
	1	Telefone sem Fio Cinza Philips	R\$ 86 R\$ 86
	2	Notebooks	R\$ 1.144 R\$ 2.288
	2	Smart TV LED 32" HP Philco	R\$ 1.259 R\$ 2.518
	1	Refrigerador Consul	R\$ 967 R\$ 967
	1	Freezer Vertical Consul	R\$ 1.028 R\$ 1.028
	1	Mueller Moderatto Piso 4 Bocas Branco	R\$ 312 R\$ 312
	1	Philco PMS24 Branco	R\$ 291 R\$ 291
	7	Ventilador de Teto	R\$ 150 R\$ 1.050
Capital de Giro			R\$ 45.000
Total			R\$ 73.049

PROJEÇÃO DE RECEITA

Baseado nos dias com maior e menor demanda entre os meses e a baixa taxa de ocupação dos três primeiros meses de operação, foi criamos a seguinte tabela de projeção para o ano de 2018:

Projeção de Receita da operação principal, leitos:

		jan/18	fev/18	mar/18	abr/18	mai/18	jun/18
Dias no mês		31	28	31	30	31	30
FDS/ Feriado (ALTA)		15	12	11	12	11	8
Dia útil (BAIXA)		16	16	20	18	20	22
Leito Individual	TM ALTA	R\$ 66	R\$ 66	R\$ 66	R\$ 66	R\$ 66	R\$ 66
	TM BAIXA	R\$ 55	R\$ 55	R\$ 55	R\$ 55	R\$ 55	R\$ 55
Particular para 2	TM ALTA	R\$ 156	R\$ 156	R\$ 156	R\$ 156	R\$ 156	R\$ 156
	TM BAIXA	R\$ 130	R\$ 130	R\$ 130	R\$ 130	R\$ 130	R\$ 130
Leitos compartilhados		12	12	12	12	12	12
Quarto individual		6	6	6	6	6	6
Receita Leito ALTA		R\$ 11.880	R\$ 9.504	R\$ 8.712	R\$ 9.504	R\$ 8.712	R\$ 6.336
Receita Leito BAIXA		R\$ 10.560	R\$ 10.560	R\$ 13.200	R\$ 11.880	R\$ 13.200	R\$ 14.520
Total LEITO (MÊS)		R\$ 22.440	R\$ 20.064	R\$ 21.912	R\$ 21.384	R\$ 21.912	R\$ 20.856
Receita Particular ALTA		R\$ 14.040	R\$ 11.232	R\$ 10.296	R\$ 11.232	R\$ 10.296	R\$ 7.488
Receita Particular BAIXA		R\$ 12.480	R\$ 12.480	R\$ 15.600	R\$ 14.040	R\$ 15.600	R\$ 17.160
Total Particular (MÊS)		R\$ 26.520	R\$ 23.712	R\$ 25.896	R\$ 25.272	R\$ 25.896	R\$ 24.648
TOTAL MÊS 100%		R\$ 48.960	R\$ 43.776	R\$ 47.808	R\$ 46.656	R\$ 47.808	R\$ 45.504
Taxa de Ocupação		50%	50%	50%	75%	75%	75%
CENÁRIOS							
Provável	Faturamento mensal	R\$ 24.480	R\$ 21.888	R\$ 23.904	R\$ 34.992	R\$ 35.856	R\$ 34.128
Otimista	Faturamento mensal	R\$ 26.928	R\$ 24.077	R\$ 26.294	R\$ 38.491	R\$ 39.442	R\$ 37.541
Pessimista	Faturamento mensal	R\$ 20.808	R\$ 18.605	R\$ 20.318	R\$ 29.743	R\$ 30.478	R\$ 29.009

		jul/18	ago/18	set/18	out/18	nov/18	dez/18
Dias no mês		31	31	30	31	30	31
FDS/ Feriado (ALTA)		10	8	11	10	14	15
Dia útil (BAIXA)		21	23	19	21	16	16
Leito Individual	TM ALTA	R\$ 66	R\$ 66	R\$ 66	R\$ 66	R\$ 66	R\$ 66
	TM BAIXA	R\$ 55	R\$ 55	R\$ 55	R\$ 55	R\$ 55	R\$ 55
Particular para 2	TM ALTA	R\$ 156	R\$ 156	R\$ 156	R\$ 156	R\$ 156	R\$ 156
	TM BAIXA	R\$ 130	R\$ 130	R\$ 130	R\$ 130	R\$ 130	R\$ 130
Leitos compartilhados		12	12	12	12	12	12
Quarto individual		6	6	6	6	6	6
Receita Leito ALTA		R\$ 7.920	R\$ 6.336	R\$ 8.712	R\$ 7.920	R\$ 11.088	R\$ 11.880
Receita Leito BAIXA		R\$ 13.860	R\$ 15.180	R\$ 12.540	R\$ 13.860	R\$ 10.560	R\$ 10.560
Total LEITO (MÊS)		R\$ 21.780	R\$ 21.516	R\$ 21.252	R\$ 21.780	R\$ 21.648	R\$ 22.440
Receita Particular ALTA		R\$ 9.360	R\$ 7.488	R\$ 10.296	R\$ 9.360	R\$ 13.104	R\$ 14.040
Receita Particular BAIXA		R\$ 16.380	R\$ 17.940	R\$ 14.820	R\$ 16.380	R\$ 12.480	R\$ 12.480
Total Particular (MÊS)		R\$ 25.740	R\$ 25.428	R\$ 25.116	R\$ 25.740	R\$ 25.584	R\$ 26.520
TOTAL MÊS 100%		R\$ 47.520	R\$ 46.944	R\$ 46.368	R\$ 47.520	R\$ 47.232	R\$ 48.960
Taxa de Ocupação		80%	75%	75%	75%	80%	80%
CENÁRIOS							
Provável	Faturamento mensal	R\$ 38.016	R\$ 35.208	R\$ 34.776	R\$ 35.640	R\$ 37.786	R\$ 39.168
Otimista	Faturamento mensal	R\$ 41.818	R\$ 38.729	R\$ 38.254	R\$ 39.204	R\$ 41.564	R\$ 43.085
Pessimista	Faturamento mensal	R\$ 32.314	R\$ 29.927	R\$ 29.560	R\$ 30.294	R\$ 32.118	R\$ 33.293

Projeção de receita da operação total considera cenário provável de faturamento com leitos, aluguel do bar e venda estimada dos produtos de conveniência oferecidos:

	jan/18	fev/18	mar/18	abr/18	mai/18	jun/18
Faturamento leitos	R\$ 24.480	R\$ 21.888	R\$ 23.904	R\$ 34.992	R\$ 35.856	R\$ 34.128
Aluguel Bar	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800
Aluguel Zelador	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300
Venda de snaks	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 1.500	R\$ 2.000	R\$ 2.000
Faturamento TOTAL	R\$ 27.380	R\$ 24.788	R\$ 26.804	R\$ 38.592	R\$ 39.956	R\$ 38.228

	jul/18	ago/18	set/18	out/18	nov/18	dez/18
Faturamento leitos	R\$ 38.016	R\$ 35.208	R\$ 34.776	R\$ 35.640	R\$ 37.786	R\$ 39.168
Aluguel Bar	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800
Aluguel Zelador	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300
Venda de snaks	R\$ 2.500	R\$ 2.000	R\$ 2.000	R\$ 2.000	R\$ 2.500	R\$ 2.500
Faturamento TOTAL	R\$ 42.616	R\$ 39.308	R\$ 38.876	R\$ 39.740	R\$ 42.386	R\$ 43.768

DESPESAS

A tabela a seguir mostra as despesas anuais que foram projetadas para os próximos 5 anos de atividade do Geek Hostel:

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Produtos	R\$ 12.000	R\$ 12.000	R\$ 12.000	R\$ 12.000	R\$ 12.000
Taxas (IPTU, lixo...)	R\$ 15.600	R\$ 15.600	R\$ 15.600	R\$ 15.600	R\$ 15.600
Tributos	R\$ 45.025	R\$ 48.630	R\$ 48.630	R\$ 48.630	R\$ 48.630
Aluguel	R\$ 72.000	R\$ 72.000	R\$ 72.000	R\$ 72.000	R\$ 72.000
Comunicação e MKT	R\$ 7.200	R\$ 7.200	R\$ 7.200	R\$ 7.200	R\$ 7.200
Internet e Telefonia	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800
Luz	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800
Água	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800
Manutenções	R\$ 3.000	R\$ 4.000	R\$ 5.000	R\$ 5.000	R\$ 5.000
Salários	R\$ 42.000	R\$ 42.000	R\$ 42.000	R\$ 42.000	R\$ 42.000
Pró - Labore	R\$ 120.000	R\$ 180.000	R\$ 180.000	R\$ 180.000	R\$ 180.000
Outras Despesas	R\$ 8.400	R\$ 8.400	R\$ 8.400	R\$ 8.400	R\$ 8.400
TOTAL	R\$ 339.625	R\$ 404.230	R\$ 405.230	R\$ 405.230	R\$ 405.230

FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa foi elaborado para os primeiros 5 anos de atividade do hostel. Foram levadas em considerações todas as informações detalhadas anteriormente, como investimento inicial e capital de giro; planejamento o faturamento mensal e anual e as despesas relacionadas à operação. Considerando a Alíquota de 10,26% de acordo com o Simples Nacional e o

Capital de Giro de R\$45.000. Adicionalmente projetamos a receita com crescimento aproximado em 5% ao ano, baseado nas projeções do IPCA.

	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Receitas	R\$ 442.442	R\$ 473.978	R\$ 497.676	R\$ 522.560	R\$ 548.688	
Saídas	R\$ 339.625	R\$ 404.230	R\$ 405.230	R\$ 405.230	R\$ 405.230	
Produtos	R\$ 12.000	R\$ 12.000	R\$ 12.000	R\$ 12.000	R\$ 12.000	R\$ 12.000
Taxas (IPTU, lixo...)	R\$ 15.600	R\$ 15.600	R\$ 15.600	R\$ 15.600	R\$ 15.600	R\$ 15.600
Tributos	R\$ 45.025	R\$ 48.630	R\$ 48.630	R\$ 48.630	R\$ 48.630	R\$ 48.630
Aluguel	R\$ 72.000	R\$ 72.000	R\$ 72.000	R\$ 72.000	R\$ 72.000	R\$ 72.000
Comunicação e MKT	R\$ 7.200	R\$ 7.200	R\$ 7.200	R\$ 7.200	R\$ 7.200	R\$ 7.200
Internet e Telefonia	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800
Luz	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800
Água	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800
Manutenções	R\$ 3.000	R\$ 4.000	R\$ 5.000	R\$ 5.000	R\$ 5.000	R\$ 5.000
Salários	R\$ 42.000	R\$ 42.000	R\$ 42.000	R\$ 42.000	R\$ 42.000	R\$ 42.000
Pró - Labore	R\$ 120.000	R\$ 180.000	R\$ 180.000	R\$ 180.000	R\$ 180.000	R\$ 180.000
Outras Despesas	R\$ 8.400	R\$ 8.400	R\$ 8.400	R\$ 8.400	R\$ 8.400	R\$ 8.400
Lucro Líquido	R\$ 102.816	R\$ 69.747	R\$ 92.446	R\$ 117.330	R\$ 143.458	
Receita	R\$ 442.442	R\$ 473.978	R\$ 497.676	R\$ 522.560	R\$ 548.688	
Tributos	-R\$ 45.025	-R\$ 48.630	-R\$ 48.630	-R\$ 48.630	-R\$ 48.630	-R\$ 48.630
Despesas	-R\$ 294.600	-R\$ 355.600	-R\$ 356.600	-R\$ 356.600	-R\$ 356.600	-R\$ 356.600
Saldo de Caixa	R\$ 147.816	R\$ 217.564	R\$ 310.010	R\$ 427.341	R\$ 570.799	

Período de Payback

No 10º mês de operação o investimento estará praticamente pago e o hostel passa a operar com caixa positivo em novembro, no 11º mês. Segundo nossas projeções o investimento inicial se pagará.

Payback

		Fluxo	Saldo
Investimento Inicial			-R\$ 73.048,70
	Jan	-R\$ 1.222	-R\$ 74.270,80
	Fev	-R\$ 3.814	-R\$ 78.084,89
	Mar	-R\$ 1.798	-R\$ 79.882,99
	Abr	R\$ 9.990	-R\$ 69.893,08
	Mai	R\$ 11.354	-R\$ 58.539,18
	Jun	R\$ 9.626	-R\$ 48.913,27
	Jul	R\$ 14.014	-R\$ 34.899,37
	Ago	R\$ 10.706	-R\$ 24.193,47
	Set	R\$ 10.274	-R\$ 13.919,56
	Out	R\$ 11.138	-R\$ 2.781,66
	Nov	R\$ 13.783,50	R\$ 11.001,85
	Dez	R\$ 15.165,90	R\$ 26.167,75

Valor presente líquido e Taxa interna de retorno

Dado o VPL maior que zero, neste caso R\$ 90.045 o projeto pode ser aceito, apontando que o investimento cria valor para o acionista. Mostra que investimento oferece uma taxa de retorno superior ao custo de capital.

VPL	
CDI	R\$ 90.045,46
1,56%	

Em relação a TIR, taxa interna de retorno, calculada em 93%, temos valor positivo, que mostra que a TIR supera o custo de capital, o projeto pode ser aceito.

8. Riscos e fatores de sucesso

O **posicionamento de mercado** do hostel, funcionando como um centro de troca de experiências profissionais e o lugar ideal para conhecer outros empreendedores, com negócios que podem ser complementares ao seu, é o **principal diferencial e fator mapeado de sucesso** do empreendimento. Tal possibilidade de networking com outros empresários será o ponto forte do hostel. Para isso, a **localização** próxima a centros de negócio é essencial. Para **equilíbrio de custos** e complemento da receita, pacotes turísticos e experiências culturais serão vendidos.

Outro fator é a **reciclagem de conhecimento dos sócios** frente a tendências de hotelaria e de comportamento do consumidor. O foco de atenção constante é o **atendimento ao cliente**, para que este seja o principal gerador de boas experiências com o negócio e, conseqüentemente, de recomendações para colegas.

Pelo segmento em que se encontra, os **principais riscos do hostel** estão relacionados à **experiência do consumidor**. Haverá medidas para controle de risco relacionado à **segurança**, como assaltos ou mesmo furtos dentro do estabelecimento ou nos arredores. Essas medidas abrangem monitoramento por câmeras, contratação de zelador e assinatura de termo de responsabilidade dos hóspedes por objetos que não estejam armazenados nos armários trancados.

Ainda que as atividades relacionadas a alimentação sejam terceirizadas, será necessário que haja um controle sobre os alimentos e bebidas vendidos para evitar **riscos sanitários**. Também relacionado ao comércio de bebidas está o **consumo de álcool por menores** de idade nos eventos promovidos, que será controlado por meio de apresentação obrigatória de documento de identidade na entrada.

Um risco de negócio é a **baixa ocupação** em determinados períodos, que está diretamente relacionada a sazonalidade do mercado e será controlada por meio de projeção de demanda e controle orçamentário.

9. Cronograma

A inauguração do projeto será projetada para 2018 devido à crise econômica atual. Pesquisas apontam que o setor hoteleiro/aéreo tende a melhorar nesta época e, desta forma, haverá tempo hábil para a busca do imóvel ideal, a execução das reformas necessárias e do planejamento do lançamento.

#	Tarefa	Duração	Data início	Data fim	Predecessor
1	Discussões sobre o negócio	60 dias	01/11/2016	30/12/2016	
2	Aprovação do projeto pelos sócios	15 dias	02/01/2017	16/01/2017	1
3	Prospecção de imóvel	60 dias	17/01/2017	18/03/2017	2
4	Escolha e Contratação do imóvel	30 dias	19/03/2017	18/03/2017	3
5	Desenvolvimento do projeto arquitetônico	20 dias	19/03/2017	09/04/2017	4
6	Aprovação do projeto arquitetônico	7 dias	10/04/2017	16/04/2017	5
7	Contratação de mão de obra para execução	14 dias	17/04/2017	01/05/2017	4, 6
8	Execução de obras no local	90 dias	02/05/2017	31/07/2017	7
9	Instalações de mobiliário e eletrodomésticos	30 dias	01/08/2017	30/08/2017	8
10	Definição de parceiros de operação e fechamento de contratos	45 dias	02/05/2017	14/06/2017	4
11	Divulgação em site e mídias sociais	60 dias	31/08/2017	30/10/2017	9, 10

12	Inauguração em modelo soft opening	60 dias	31/10/2017	31/12/2017	9, 10, 11
13	Inauguração oficial	1 dia	01/01/2018	01/01/2018	12

10. Referências

Estudo TripBarometer 2015. TripAdvisorInsights e Ipsos. Estudo realizado entre 15 e 29 de outubro de 2015. Disponível em <https://www.tripadvisor.com.br/TripAdvisorInsights/n2580/tripbarometer-2015-edicao-global-economia-do-turismo-global>

Estudo TripBarometer 2015 (Brasil). TripAdvisorInsights e Ipsos. Estudo realizado entre 15 e 29 de outubro de 2015. Disponível em <https://www.tripadvisor.com.br/TripAdvisorInsights/n2594/tripbarometer-2015-brasil-economia-do-turismo-global>

Informativo mensal do Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil. Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil e Senac São Paulo. Julho/2016. Disponível em <http://fohb.com.br/wp-content/uploads/2015/08/InFOHB-108-Julho-2016.pdf>.

O Futuro da Hotelaria. Mapie e Disque 9. Curitiba/PR, Estudo realizado entre setembro/2015 e janeiro/2016. Disponível em <http://www.disque9.com.br/o-futuro-da-hotelaria/>.

Perspectivas de Desempenho da Hotelaria. Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil. Novembro/2015. Disponível em <http://fohb.com.br/wp-content/uploads/2015/11/Ed.-3-FOHB-Perspectivas-de-Desempenho-da-Hotelaria2015.pdf>.

PORTER, Michael. As cinco forças competitivas que moldam a estratégia. Harvard Business Review, 1979. Disponível em <https://hbr.org/2008/01/the-five-competitive-forces-that-shape-strategy>.

Seis principais tendências no setor de viagens em 2016”. TripAdvisorInsights e Ipsos. Estudo realizado entre 15 e 29 de outubro de 2015. Disponível em

<https://www.tripadvisor.com.br/TripAdvisorInsights/n2670/seis-principais-tendencias-no-setor-de-viagens-em-2016>

<http://www.ibis.com/pt-br/brasil/index.shtml>

<http://estanplaza.com.br/>

<http://www.slavierohoteis.com.br/>

<http://spturis.com/v7/>

TABELA DO SIMPLES NACIONAL

ANEXO III (Vigência a Partir de 01.01.2012)

Alíquotas e Partilha do Simples Nacional - Receitas de Locação de Bens Móveis e de Prestação de Serviços

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ISS
Até 180.000,00	6,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,00%	2,00%
De 180.000,01 a 360.000,00	8,21%	0,00%	0,00%	1,42%	0,00%	4,00%	2,79%
De 360.000,01 a 540.000,00	10,26%	0,48%	0,43%	1,43%	0,35%	4,07%	3,50%
De 540.000,01 a 720.000,00	11,31%	0,53%	0,53%	1,56%	0,38%	4,47%	3,84%
De 720.000,01 a 900.000,00	11,40 %	0,53%	0,52%	1,58%	0,38%	4,52%	3,87%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	12,42%	0,57%	0,57%	1,73%	0,40%	4,92%	4,23%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	12,54%	0,59%	0,56%	1,74%	0,42%	4,97%	4,26%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	12,68%	0,59%	0,57%	1,76%	0,42%	5,03%	4,31%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	13,55%	0,63%	0,61%	1,88%	0,45%	5,37%	4,61%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	13,68%	0,63%	0,64%	1,89%	0,45%	5,42%	4,65%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	14,93%	0,69%	0,69%	2,07%	0,50%	5,98%	5,00%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	15,06%	0,69%	0,69%	2,09%	0,50%	6,09%	5,00%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	15,20%	0,71%	0,70%	2,10%	0,50%	6,19%	5,00%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	15,35%	0,71%	0,70%	2,13%	0,51%	6,30%	5,00%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	15,48%	0,72%	0,70%	2,15%	0,51%	6,40%	5,00%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	16,85%	0,78%	0,76%	2,34%	0,56%	7,41%	5,00%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	16,98%	0,78%	0,78%	2,36%	0,56%	7,50%	5,00%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	17,13%	0,80%	0,79%	2,37%	0,57%	7,60%	5,00%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	17,27%	0,80%	0,79%	2,40%	0,57%	7,71%	5,00%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	17,42%	0,81%	0,79%	2,42%	0,57%	7,83%	5,00%

Investimento Inicial				
Despesas Pré Operacionais				R\$ 10.000
		Despesas de Legalização		R\$ 3.000
		Divulgação		R\$ 2.000
		Reforma		R\$ 5.000
Investimento Fixo				R\$ 18.049
Móveis e Utensílios				R\$ 9.509
	Quantidade	Nome	Valor unitário R\$	Total R\$
	2	Sofá	789	R\$ 1.578
	1	Estação De Trabalho Escritório	R\$ 407	R\$ 407
	4	Cadeira Assitente	189	R\$ 756
	3	Cama Casal Madeira Maçica Lara	R\$ 350	R\$ 1.050
	6	Beliche Onix - Madeira Maciça	R\$ 529	R\$ 3.174
	2	Armário Roupeiro De Aço E Vestiários 4 Portas	R\$ 273	R\$ 546
	3	Roupeiro Armário Multiuso Henn 2 Portas	R\$ 114	R\$ 342
	14	Pendente Cone De Alumínio Colorido	R\$ 39	R\$ 546
	3	Mesa Bar com 4 cadeiras bar (madeira)	R\$ 270	R\$ 810
	1	Utensílios de cozinha	R\$ 300	R\$ 300
Máquinas e Equipamentos				R\$ 8.540
	1	Telefone sem Fio Cinza Philips	R\$ 86	R\$ 86
	2	Notebooks	R\$ 1.144	R\$ 2.288
	2	Smart TV LED 32" HP Philco	R\$ 1.259	R\$ 2.518
	1	Refrigerador Consul Freezer Vertical	R\$ 967	R\$ 967
	1	Consul Mueller Moderatto Piso	R\$ 1.028	R\$ 1.028
	1	4 Bocas Branco	R\$ 312	R\$ 312
	1	Philco PMS24 Branco	R\$ 291	R\$ 291
	7	Ventilador de Teto	R\$ 150	R\$ 1.050
Capital de Giro				R\$ 45.000

Total

R\$ 73.049