

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA
SOUZA**

**ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL IRMÃ AGOSTINA - CLASSE
DESCENTRALIZADA CEU CIDADE DUTRA
Administração**

**Anny Nicole Pereira da Silva
Caroline Siqueira de Carvalho
Grace Carvalho de Souza
Victória Roberta Pova**

PLANO DE NEGÓCIOS: Mulheres à obra

**São Paulo
2023**

Anny Nicole Pereira da Silva
Caroline Siqueira de Carvalho
Grace Carvalho de Souza
Victória Roberta Povoá

PLANO DE NEGÓCIOS: Mulheres à obra

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Escola Técnica Estadual Irmã Agostina – Classe Descentralizada CEU Cidade Dutra, orientado pela Prof.^a Talita Paula Miranda de Souza, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

São Paulo
2023

RESUMO

Este trabalho apresenta um modelo de negócio empreendedor desenvolvido pelos alunos da ETEC Irmã Agostina, da classe descentralizada CEU Cidade Dutra. Por meio da aplicação dos conhecimentos adquiridos em sala de aula, os estudantes empreenderam a criação de uma empresa, considerando todos os aspectos relevantes para o seu estabelecimento, incluindo análises de mercado e pesquisas sobre a região de Santo Amaro, onde a empresa será localizada. O projeto consiste na oferta de serviços exclusivos para mulheres, como encanamento, pintura de paredes e montagem de móveis, com o objetivo de proporcionar maior flexibilidade e segurança para esse público. Os alunos utilizaram métodos discutidos em sala de aula, como a análise SWOT e o Canvas, para demonstrar a viabilidade do negócio. Além disso, realizaram pesquisas de análise de mercado para embasar suas decisões estratégicas. Ao desenvolver um modelo de negócio voltado para atender às necessidades específicas das mulheres, os estudantes identificaram uma oportunidade de mercado e apresentaram um plano sólido para a criação da empresa. O estudo realizado contribui para o crescimento profissional dos alunos e demonstra a aplicação prática dos conceitos aprendidos em sala de aula.

Palavras-Chave: Análise Swot. Empreendedorismo. Canvas. Métodos.

ABSTRACT

This work presents an entrepreneurial business model developed by the students of ETEC Irmã Agostina, from the decentralized class CEU Cidade Dutra. Through the application of the knowledge acquired in the classroom, the students undertook the creation of a company, considering all aspects relevant to its establishment, including market analyzes and research on the region of Santo Amaro, where the company will be located. The project consists of offering exclusive services for women, such as plumbing, painting walls and assembling furniture, with the objective of providing greater flexibility and security for this public. Students used methods discussed in the classroom, such as SWOT analysis and Canvas, to demonstrate the viability of the business. In addition, they carried out market analysis research to support their strategic decisions. By developing a business model geared to meeting women's specific needs, students identified a market opportunity and came up with a solid plan for creating the business. The study carried out contributes to the professional growth of students and demonstrates the practical application of concepts learned in the classroom.

Keywords: Swot Analysis. Entrepreneurship. Canvas. Methods.

LISTA DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| Figura 1 Organograma da hierarquia organizacional | 15 |
| Figura 2 Site da empresa | 16 |
| Figura 3 Aplicativo da empresa | 17 |
| Figura 4 Fluxograma de solicitação dos serviços | 19 |
| Figura 5 Matriz canvas da empresa | 29 |
| Figura 6 Layout da empresa | 35 |

LISTA DE TABELAS

| | |
|---|----|
| Tabela 1 Tabela de capital investido | 10 |
| Tabela 2 Tabela de cargos da empresa | 14 |
| Tabela 3 Tabela de preço dos serviços | 21 |
| Tabela 4 Tabela de análise Swot | 23 |
| Tabela 5 Tabela de estimativa de vendas 1 | 36 |
| Tabela 6 Tabela de estimativa de vendas 2 | 37 |
| Tabela 7 Tabela de estimativa de vendas 3 | 37 |
| Tabela 8 Tabela de estimativa de vendas 4 | 38 |
| Tabela 9 Lucro bruto em 2 anos | 38 |
| Tabela 10 Tabela de investimentos iniciais | 39 |
| Tabela 11 Tabela de planejamento de estoque | 41 |
| Tabela 12 Tabela de despesas iniciais..... | 42 |
| Tabela 13 Tabela de custos fixos | 42 |
| Tabela 14 Tabela de despesas fixas | 43 |
| Tabela 15 Tabela de salário das funcionárias | 44 |
| Tabela 16 Tabela de demonstrativo de resultados (DRE) | 45 |
| Tabela 17 Planilha de fluxo de caixa | 47 |
| Tabela 18 Capital de giro no primeiro ano | 48 |
| Tabela 19 Capital de giro no segundo ano | 48 |
| Tabela 20 Ponto de equilíbrio..... | 49 |
| Tabela 31 Payback | 50 |

SUMÁRIO

| | |
|---|-----------|
| 1. SUMÁRIO EXECUTIVO | 8 |
| 2. O NEGÓCIO | 9 |
| 2.1 Identificação..... | 9 |
| 2.2 Objetivo | 10 |
| 2.3 Vantagens Competitivas | 11 |
| 2.4 Localização | 12 |
| 2.5 Exigências legais..... | 12 |
| 2.6 Estrutura Organizacional | 14 |
| 3. PRODUTOS E/OU SERVIÇOS | 16 |
| 3.1 Produtos e/ou Serviços..... | 16 |
| 3.2 Tecnologia e Processos..... | 18 |
| 3.3 Benefícios e Vantagens Competitivas | 20 |
| 3.4 Preços..... | 20 |
| 4. MERCADO | 22 |
| 4.1 Setor..... | 24 |
| 4.2 Público-Alvo..... | 25 |
| 4.3 Fornecedores | 25 |
| 4.4 Concorrentes | 26 |
| 5. PLANO DE MARKETING..... | 28 |
| 5.1 Produto e/ou Serviço..... | 31 |
| 5.2 Preço..... | 32 |
| 5.3 Ponto..... | 32 |
| 5.4 Promoção | 33 |
| 6. PLANO OPERACIONAL..... | 35 |
| 6.1 Plano de Vendas | 36 |
| 7. PLANO FINANCEIRO | 39 |
| 7.1 Investimentos..... | 39 |
| 7.2 Usos e Fontes | 42 |
| 7.3 Demonstração de Resultados | 45 |
| 7.4 Fluxo de Caixa | 46 |
| 7.5 Capital de Giro | 48 |
| 7.6 Indicadores Econômico-Financeiros | 49 |

| | |
|---|-----------|
| 8. CONSIDERAÇÕES FINAIS | 52 |
| REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 54 |

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O presente trabalho tem como objetivo apresentar o plano de negócios da empresa Mulheres à Obra e através de uma visão completa do negócio incluindo pesquisa de mercado, plano de vendas, plano de marketing entre outros fatores, demonstrar a viabilidade deste empreendimento.

As Mulheres à Obra é uma empresa de sociedade comercial por quota de responsabilidade limitada. A empresa atua no ramo da prestação de serviços como pintura, montagem de móveis, pequenas reformas, troca de gás e instalações elétricas, tendo uma equipe composta exclusivamente por mulheres. O foco da empresa é atender somente mulheres, proporcionando um ambiente seguro e confortável para suas clientes, destacando-se pela sua visão de inclusão e igualdade de gênero.

A definição do público-alvo da empresa decorreu de pesquisas que identificaram o bairro de Santo Amaro como uma das localidades com maiores índices de violência contra a mulher no estado de São Paulo. Diante de diversas reportagens acerca de assédio sofrido por mulheres ao contratarem prestadores de serviço, constatou-se a necessidade de uma empresa que, além de prestar serviços de qualidade, pudesse também promover maior conforto e segurança para esse público específico.

Por meio da elaboração de um plano de negócios, foram realizadas análises do capital investido, desenvolvimento de estratégias de venda dos serviços oferecidos e estabelecimento do prazo de retorno do investimento, considerando uma série de fatores, tais como despesas, lucros, entre outros elementos, que serão detalhadamente apresentados ao longo do presente trabalho.

2. O NEGÓCIO

A empresa Mulheres à obra tem sede no bairro de Santo Amaro na região Sul de São Paulo e realiza a prestação de serviços comumente praticados por “maridos de aluguel” como manutenções, pintura, elétrica, montagem e instalação de móveis, sendo feitos totalmente por mulheres, tendo como alvo o público feminino, a fim de promover mais segurança para quem precisa destes serviços e estimular o empoderamento feminino.

O principal diferencial da empresa é ter uma equipe de mulheres treinadas e qualificadas para prestar tais serviços, além de ter atendimento e sede no bairro com maior índice de violência contra a mulher da região da Zona Sul visando suprir a demanda por um serviço de qualidade, com mais segurança e confiabilidade.

2.1 Identificação

A empresa Mulheres a obra, está localizada Avenida Vereador José Diniz, 3457 - Santo Amaro, São Paulo - SP. CNPJ: 54.078.366/001-893; Inscrição Estadual SP: 392.776.438.581. Dados Pessoais: Caroline Siqueira de Carvalho, residente da Rua Osvaldo Caetano Tosi, São Paulo – SP, telefone (11) 9 16247876.

A forma jurídica da empresa é Empresa Sociedade comercial por quota de responsabilidade responsável limitada.

A empresa é considerada uma microempresa, possuindo 8 (oito) funcionários e 4 (quatro) sócias, nas quais são: Anny Nicole – Financeiro; Caroline Siqueira – Administrativo; Grace Carvalho – Analista de web e marketing; Victoria Roberta – Gestão de pessoas.

Tabela 4 Tabela de capital investido

| CAPITAL SOCIAL | | Em R\$ | |
|--------------------------------|--|-------------------------|-----------------------|
| SÓCIO (S) | FUNÇÃO QUE DESEMPENHARÁ NO NOVO NEGÓCIO | CAPITAL APORTADO | PARTICIPAÇÃO % |
| Anny Nicole | Financeiro | 93.560,00 | 24,55% |
| Caroline Siqueira | Administrativo | 94.900,00 | 24,90% |
| Grace Carvalho | Analista Web | 95.740,00 | 25,12% |
| Victória Roberta | Gestão de pessoas | 96.850,00 | 25,41% |
| TOTAL DO CAPITAL SOCIAL | | 381.050,00 | 100,00% |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

2.2 Objetivo

A organização é formada totalmente por mulheres fornecendo a prestação de serviços tais como pintura, montagem de móveis, troca de resistência e chuveiros, pequenos reparos, entre outros, sendo prestados por uma equipe qualificada de mulheres sempre com profissionalismo e qualidade podendo ser contratados via site e aplicativo da empresa.

A ideia para o desenvolvimento do negócio surgiu a partir de relatos observados em reportagens que retratavam a violência e abusos sofridos por mulheres na contratação e prestação de serviços de reparos feitos por homens, e a localização do negócio foi definida a partir de pesquisas que apontavam o bairro de Santo Amaro como o bairro com maior índice de violência contra a mulher da região Sul de São Paulo.

Missão

Promover segurança para as mulheres que enfrentam situações de risco em seus lares com a prestação de serviços, bem como estimular o empoderamento feminino.

Visão

Tornar-se uma empresa referência na prestação de serviços para mulheres, conectando pessoas e suas necessidades, e obter reconhecimento nacional no ramo.

Valores

- I. Responsabilidade
- II. Cordialidade
- III. Respeito
- IV. Qualidade dos serviços prestados
- V. Comprometimento
- VI. Transparência

2.3 Vantagens Competitivas

A entidade buscará vantagens competitivas em relação aos seus concorrentes, visando aprimorar seus serviços. Em relação aos cursos de treinamento, oferecendo preços mais acessíveis e descontos para todos os clientes, dependendo da área escolhida. O local de ensino será um ambiente agradável, bem estruturado e recepcionado, além de estar situado em uma das regiões mais movimentadas da Zona Sul, com fácil acesso aos meios de transporte.

As mulheres à obra fornecerá uma plataforma de fácil acesso aos usuários, com um site atualizado e informações claras. Em caso de necessidade de ajuda, o atendimento será realizado por atendentes experientes, que darão respostas rápidas e eficientes por meio de chat e das redes sociais mais usadas atualmente. Para garantir a segurança dos clientes, o site será seguro e a privacidade dos usuários será respeitada.

Uma vantagem competitiva é a possibilidade dos clientes que solicitam serviços pelo site avaliarem a empresa, e manterem a frequência de revisões nos

sites que oferecem seus serviços, estando sempre pronta para atender às demandas dos consumidores, imediatamente.

2.4 Localização

A empresa física estará localizada no bairro de Santo Amaro, na zona Sul de São Paulo, no endereço da Avenida Vereador José Diniz, 3457. A escolha da região se deve ao fato de ser bastante movimentada e possuir uma estação de trem, um terminal e pontos de ônibus em diversas ruas, o que ocasiona facilidade de locomoção. Além disso, existem diversos comércios próximos, o que facilita a oferta de um ponto de referência e ajuda na procura da empresa.

Haverá um estacionamento próximo para proporcionar maior segurança às clientes da empresa. A região de Santo Amaro é conhecida por possuir muitos comércios, o que torna mais fácil a compra dos materiais necessários para atender a todas as reformas solicitadas.

Essa localização pode ser considerada estratégica, pois é uma região bem movimentada e pode oferecer vantagens para o negócio. A presença de uma estação de trem e de um terminal de ônibus próximos ao endereço da empresa pode facilitar a locomoção de funcionários e clientes. Ademais, ter um estacionamento próximo pode oferecer mais comodidade e segurança para os clientes, aumentando a satisfação e fidelização deles.

2.5 Exigências legais

Para que a abertura de nossa organização seja realizada de forma adequada e esteja em conformidade com as leis vigentes, foram estabelecidas algumas exigências legais que devem ser cumpridas. Dentre as exigências destacam-se:

Registro na Junta Comercial do Estado de São Paulo ou no Cartório de Registro de Pessoa Jurídica: O registro da empresa na Junta Comercial ou no Cartório de Registro de Pessoa Jurídica é um dos primeiros passos para formalizar o negócio. Esse registro é necessário para que a empresa adquira personalidade jurídica e possa realizar operações comerciais e contratar funcionários.

Obtenção do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) junto à Receita Federal: O CNPJ é o número de identificação da empresa junto à Receita Federal. É necessário para que a empresa possa emitir notas fiscais, contratar funcionários, abrir contas bancárias e realizar outras atividades comerciais. O processo de obtenção do CNPJ é feito por meio do site da Receita Federal ou com a ajuda de um contador.

Registro na Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo para obtenção da Inscrição Estadual e autorização para emissão de Nota Fiscal Eletrônica (NF-e): A Inscrição Estadual é o registro da empresa na Secretaria da Fazenda estadual, necessário para a emissão de notas fiscais e recolhimento de impostos estaduais, como o ICMS. Além disso, a autorização para emissão de NF-e permite que a empresa emita notas fiscais eletrônicas, reduzindo custos com papel e agilizando o processo de emissão e recebimento de notas fiscais.

Registro na Prefeitura Municipal de São Paulo para obtenção da Inscrição Municipal e autorização para emissão de Nota Fiscal de Serviços Eletrônica (NFS-e): A Inscrição Municipal é o registro da empresa na prefeitura municipal, necessário para a emissão de notas fiscais de serviços e recolhimento do Imposto Sobre Serviços (ISS). A autorização para emissão de NFS-e permite que a empresa emita notas fiscais eletrônicas de serviços, de forma semelhante à NF-e.

Cumprimento das normas trabalhistas e previdenciárias, incluindo registro dos funcionários, pagamento de salários e encargos sociais, emissão de guias de recolhimento do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e Previdência Social, entre outros: A empresa deve seguir as normas trabalhistas e previdenciárias, incluindo o registro dos funcionários, pagamento de salários e encargos sociais, como FGTS e Previdência Social. Isso garante que os direitos trabalhistas dos funcionários sejam respeitados e evita problemas com a Justiça do Trabalho.

Cumprimento das normas de segurança e saúde no trabalho, incluindo elaboração do Programa de Prevenção de Riscos Ambientais (PPRA) e do Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional (PCMSO): A empresa deve seguir as normas de segurança e saúde no trabalho para garantir um ambiente de trabalho seguro e saudável para os funcionários.

2.6 Estrutura Organizacional

Para Chiavenato (2000, p. 25) “a administração de recursos humanos é uma área extremamente sensível à mentalidade que predomina nas organizações. Por isso, ela é contingencial e situacional”. Ainda para Chiavenato (2000) os recursos humanos dependem da cultura e da estrutura organizacional adotada. Mais ainda, depende das características do contexto ambiental, do negócio e das características internas, das suas funções e processos.

A empresa "Mulheres a obra" contará com um quadro de 6 profissionais distribuídos em prestações de serviços e atendimento ao cliente. As funções gerenciais serão ocupadas por 4 sócios e os demais cargos por profissionais selecionados e contratados, que possuem conhecimento, treinamento e experiência na área em que irão atuar.

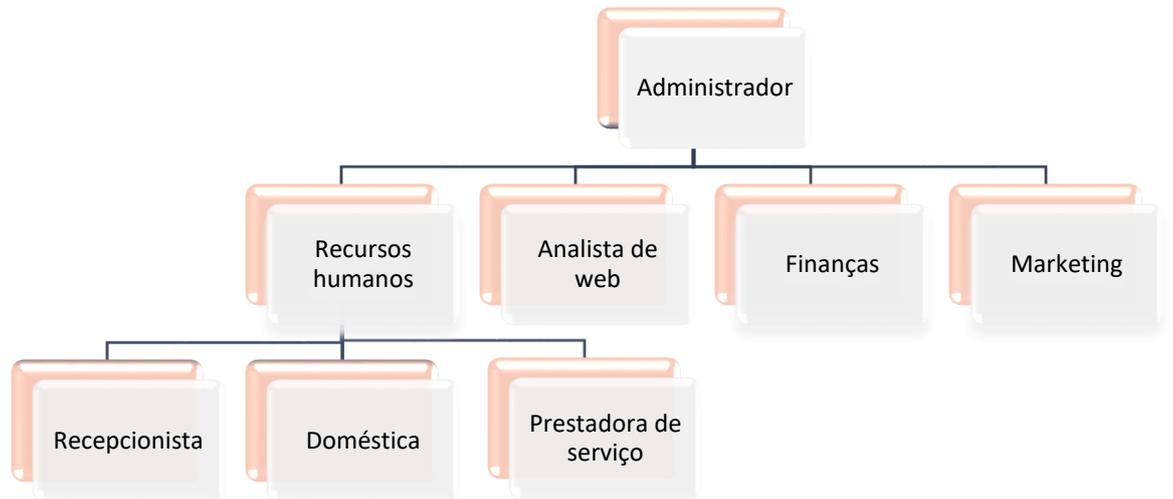
Desenvolvemos um quadro funcional para auxiliar os administradores na gestão da empresa e na escolha dos colaboradores adequados para cada função. Os sócios terão a função de administradores, responsáveis pelas áreas de finanças, marketing, analista de web e recursos humanos, além de executarem em parte a contratação, treinamento, recepção, promoções, propagandas, aplicativo e tomada de decisão. Serão contratadas uma recepcionista para atender chamados via telefone, Whatsapp e chat do site, além de realizar funções administrativas básicas e uma auxiliar de limpeza. O objetivo da empresa é oferecer serviço de alta qualidade com segurança e credibilidade.

Tabela 5 Tabela de cargos da empresa

| Áreas funcionais | Responsabilidade | Quantidade |
|----------------------|--------------------------|------------|
| Sócia Administrativa | Administrativo | 1 |
| Sócia Administrativa | Analista web e Marketing | 1 |
| Sócia Administrativa | Recursos humanos | 1 |
| Sócia Administrativa | Finanças | 1 |
| Recepcionista | Atendimento ao cliente | 1 |
| Doméstica | Limpeza | 1 |
| TOTAL | | 6 |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Figura 1 Organograma da hierarquia organizacional



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

O número de cargos foi analisado de acordo com cada função que será necessária para o momento inicial. A partir dos resultados obtidos com o decorrer do tempo, o número de funcionários em função da procura pelos serviços poderá ser aumentado.

3. PRODUTOS E/OU SERVIÇOS

Para iniciar a abertura de uma empresa, é preciso seguir alguns métodos e etapas para garantir o sucesso do empreendimento de quais serão os serviços oferecidos pela empresa, como encanamento, pintura de parede, montagem e instalações de móveis. Além disso, é fundamental avaliar a demanda do mercado e a concorrência. É necessário identificar quais serão as tecnologias e processos utilizados para oferecer os serviços, isso inclui a escolha de equipamentos, ferramentas e software de gerenciamento de negócios.

É preciso definir quais serão as vantagens competitivas e os benefícios da empresa em relação aos concorrentes. Por exemplo; a empresa pode oferecer preços mais competitivos, melhores prazos de entrega, maior qualidade nos serviços ou uma equipe mais capacitada, por isso, é importante avaliar o ambiente externo, analisar as tendências do mercado. Portanto, é necessário encontrar um equilíbrio entre a competitividade de preços e a rentabilidade do negócio, lembrar que preços muito altos podem afastar os clientes e preços muito baixos podem não cobrir os custos e despesas da empresa.

3.1 Produtos e/ou Serviços

Figura 2 Site da empresa



Avenida Vereador José Diniz, 3457 | contato@mulheresaobra.com | 11915247876
 Mulheres à Obra | INÍCIO | SERVIÇOS | SOBRE NOS | CONTATO

Ajuda competente para sua casa.
 A Mulheres à Obra foi fundada em 2022 com o objetivo de trazer mais comodidade e segurança para você mulher através da prestação de serviços prestados totalmente por mulheres com qualidade, comprometimento e respeito.

- [INSTALAÇÕES ELÉTRICAS](#) →
- [PINTURAS E REVESTIMENTOS](#) →
- [ENCANAMENTO E ESGOTO](#) →
- [CONSERTOS E MANUTENÇÃO](#) →

Foto: Três mulheres usando capacetes e luvas, segurando ferramentas de trabalho, sorrindo.

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Figura 3 Aplicativo da empresa



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

O negócio em questão consiste na prestação de serviços realizados por mulheres, os quais são tipicamente associados a trabalhos realizados por homens, tais como serviços de reparos domésticos. A empresa tem como foco garantir a segurança das mulheres, que muitas vezes não se sentem confortáveis com a presença de homens em suas residências para realizar tais serviços, como pintura, conserto de encanamentos, entre outros.

Os principais serviços prestados são:

Encanamento: Este serviço consiste em realizar instalações, reparos e manutenções em tubulações de água, esgoto e gás, com o objetivo de garantir o correto funcionamento e a segurança das instalações hidráulicas. Os profissionais qualificados para realizar este serviço têm conhecimento técnico sobre os diferentes tipos de tubulações e conexões, além de possuir habilidades para identificar e solucionar problemas relacionados a vazamentos, entupimentos e outras anomalias.

Pintura de paredes: A pintura de paredes é um serviço que consiste na aplicação de tintas ou vernizes em superfícies de parede, teto ou piso, com o objetivo de renovar a aparência dos ambientes e proteger as superfícies contra a ação do tempo e da umidade. Os profissionais qualificados para realizar este serviço

têm conhecimento sobre os diferentes tipos de tintas e suas aplicações, além de possuir habilidades para preparar as superfícies, aplicar a tinta com técnica e garantir um acabamento uniforme e duradouro.

Parte elétrica: Este serviço consiste em realizar instalações, reparos e manutenções em sistemas elétricos residenciais ou comerciais, com o objetivo de garantir o correto funcionamento e a segurança das instalações elétricas. Os profissionais qualificados para realizar este serviço têm conhecimento técnico sobre as normas de segurança elétrica, os diferentes tipos de fios, cabos, interruptores e tomadas, além de possuir habilidades para identificar e solucionar problemas relacionados a curtos-circuitos, quedas de energia e outras anomalias.

Montagem e instalação de móveis: Este serviço consiste em montar e instalar móveis em residências ou escritórios, seguindo as instruções do fabricante e garantindo a correta fixação e nivelamento dos móveis. Os profissionais qualificados para realizar este serviço têm conhecimento técnico sobre as diferentes peças e componentes dos móveis, além de possuir habilidades para utilizar as ferramentas adequadas e garantir a segurança e a funcionalidade dos móveis instalados.

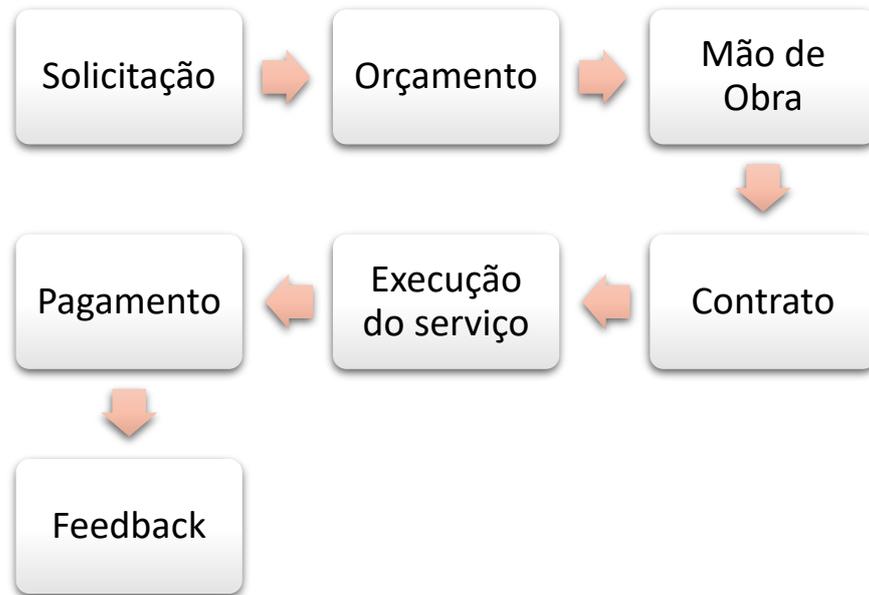
Troca de gás de cozinha: Esse é um serviço relativamente simples, geralmente a troca de gás de cozinha ocorre quando o botijão de gás que está sendo usado fica vazio. É importante lembrar que, ao utilizar um botijão de gás, é essencial verificar regularmente o nível de gás e, quando o nível estiver baixo.

3.2 Tecnologia e Processos

A empresa Mulheres à Obra contará com o uso de alguns recursos da tecnologia visando prestar um atendimento ágil e otimizado aos clientes. Sendo estes o site da empresa, o aplicativo da empresa, Instagram e Whatsapp com atendimento de segunda a sexta das 9h às 18h e aos sábados das 10h às 13h.

Abaixo será exemplificado o fluxo de contratação de um serviço desde sua solicitação através de nossas plataformas, até a conclusão do serviço e feedback.

Figura 4 Fluxograma de solicitação dos serviços



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

1. Solicitação: A cliente entra em contato com a empresa solicitando um de nossos serviços, seja por telefone, aplicativo, formulário de contato no site ou Whatsapp. Nesta etapa, a cliente pode fazer perguntas, esclarecer dúvidas e obter mais informações sobre os diferentes tipos de serviços que a empresa presta a fim de contratar um deles.

2. Orçamento: Com base nas informações fornecidas pelo cliente, a empresa prepara um orçamento detalhando os custos do serviço, incluindo prazo de entrega, forma de pagamento, entre outros e o apresenta a cliente.

3. Verificação da mão de obra: Após a cliente aceitar o orçamento a empresa envia um comunicado de solicitação de serviço para o grupo no WhatsApp com as 6 profissionais qualificadas que prestam serviços freelancer para empresa a fim de verificar qual delas terá disponibilidade na data solicitada, a partir do aceite é combinado com a profissional que realizará tal serviço detalhes acerca da porcentagem que será repassada a esta profissional de acordo com o orçamento feito na etapa anterior.

4. Contrato com a cliente: A empresa elabora um contrato detalhando as obrigações de ambas as partes, os termos e condições do serviço, a forma de pagamento, entre outros. A cliente deve assinar o contrato para confirmar que concorda com os termos e condições.

5. Execução do serviço: A profissional freelancer se desloca até a residência da cliente e começa a trabalhar no serviço, seguindo o que foi solicitado pela cliente.

6. Pagamento: Após a conclusão do serviço prestado é feito o pagamento pela cliente de acordo com o que foi previsto em contrato. Logo em é repassado a porcentagem acordada para nossa prestadora de serviços.

7. Feedback do cliente: Depois que o serviço é entregue, a empresa pode solicitar feedback ao cliente sobre a qualidade do serviço, o prazo de entrega, o atendimento ao cliente, entre outros aspectos. Esse feedback pode ajudar a empresa a melhorar seus processos e serviços futuros e pode ser feito através do nosso site, aplicativo e WhatsApp.

3.3 Benefícios e Vantagens Competitivas

O principal benefício oferecido pela empresa em questão está relacionado à questão do assédio, uma vez que a contratação de mulheres para realizar serviços de reparos domésticos ajuda a evitar situações desconfortáveis para as clientes. Muitas mulheres que moram sozinhas ou com outras mulheres e não possuem habilidades para realizar tais serviços costumam sentirem-se desconfortáveis em chamar homens para executar essas tarefas, por isso, a empresa se destaca por oferecer um serviço seguro e confiável para essas mulheres.

As vantagens competitivas da empresa são resultado de diversos fatores, incluindo a alta qualificação e confiabilidade das funcionárias, a utilização de materiais de boa qualidade, o tempo de atendimento e chegada até as casas, o atendimento ao cliente pautado pela boa comunicação e respeito, o comprometimento da empresa com suas clientes, a escuta atenta e o constante aprimoramento baseado em feedbacks das clientes, além da boa localização e estrutura do negócio. Tais aspectos contribuem para que a empresa se diferencie no mercado e ofereça um serviço de alta qualidade às suas clientes.

3.3 Preços

Observando o cenário atual do mercado se compreende um valor acessível para que todas as pessoas possam usufruir principalmente mulheres de baixa renda que moram sozinhas. Entretanto, os preços dos serviços são baseados nos M² do

lugar, o móvel desejado para montagem ou o serviço de instalação elétrica que será contratado em um valor alcançável para todas.

Nos orçamentos realizados haverá dedução de 30% sobre o lucro de cada profissional que será aplicada sobre o valor de cada serviço prestado, ou seja, sobre a remuneração que o profissional receberia pelo serviço, após descontados os custos envolvidos. É válido mencionar que os custos referentes ao deslocamento até o cliente já estão inclusos no valor total do orçamento, o que significa que o profissional não precisará arcar com esses custos separadamente.

Essas informações são relevantes para garantir que todos os profissionais envolvidos no processo compreendam como a remuneração será calculada e quais são as responsabilidades de cada um, em todo serviço realizado.

Tabela 3 Tabela de preço dos serviços

| SERVIÇOS | PREÇOS |
|-----------------------|---------------|
| Encanamento | R\$ 120 |
| Pintura de paredes | R\$ 2.100 |
| Instalações elétricas | R\$ 100 |
| Montagem de móveis | R\$ 120 |
| Troca de gás | R\$ 100 |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

4. MERCADO

A análise do mercado é fundamental para conhecer o setor, o público-alvo, os fornecedores e concorrentes, pois cada um desses elementos tem um impacto significativo no sucesso da empresa. A seguir, vamos explicar cada um deles em mais detalhes:

I. Setor: Entender o setor em que a empresa atua é essencial para identificar as tendências, oportunidades e desafios do mercado. Portanto, uma boa compreensão do setor é essencial para que a empresa possa identificar oportunidades e riscos, avaliar a sua posição no mercado e adequar a sua estratégia de negócios.

II. Público-Alvo: Identificar o público-alvo é um passo importante na definição da estratégia de marketing da empresa. Conhecer o perfil demográfico, comportamental e psicográfico dos clientes potenciais ajuda a empresa a desenvolver produtos e serviços que atendam às suas necessidades e desejos. Assim, a empresa pode criar uma marca forte, obter lealdade do cliente e aumentar a rentabilidade do negócio.

III. Fornecedores: Ter fornecedores confiáveis, de qualidade e com preços acessíveis é fundamental para a sobrevivência da empresa. Eles fornecem os materiais, insumos e serviços que são essenciais para a produção e a entrega dos produtos e serviços da empresa. Também podem contribuir com conhecimentos técnicos em sua área de atuação. Portanto, escolher os fornecedores certos e nutrir uma boa relação com eles é importante para a otimização da redução de custos e melhorias contínuas na qualidade do produto.

IV. Concorrentes: Conhecer os concorrentes é importante pois ajuda a empresa a entender como eles se posicionam no mercado, quais são suas estratégias, seus pontos fortes e fracos, e as expectativas dos clientes em relação a eles. Esses conhecimentos podem ser usados para aprimorar o produto ou serviço oferecido, identificar oportunidades de mercado inexploradas, prever movimentos futuros do mercado e se adaptar às mudanças rapidamente. Além disso, a análise dos concorrentes pode ajudar a empresa a encontrar novas ideias para o desenvolvimento de novos produtos e serviços.

Tabela 4 Tabela de análise swot

| ANÁLISE SWOT | | |
|--------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|
| PONTOS | POSITIVOS | NEGATIVOS |
| Internos (Empresa) | PONTOS FORTES | PONTOS FRACOS |
| | Excelente plataforma | Empresa ainda não conhecida |
| | Preços competitivos | Atuação apenas em São Paulo |
| | Confiabilidade no trabalho | |
| | | |
| Externos (Ambiente) | OPORTUNIDADES | AMEAÇAS |
| | Serviços a serem explorados | Concorrentes |
| | Possibilidade de ampliação da empresa | Escassez da mão de obra |
| | | |
| | | |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Pontos fortes: A empresa possui uma excelente plataforma, que foi desenvolvida por um de seus representantes que possui forte experiência na área. Sua estratégia de preços também é competitiva, baseada na análise dos preços de seus concorrentes para garantir preços mais baixos. Além disso, a empresa conta com uma equipe altamente confiável, com colaboradores especializados e qualificados em suas respectivas áreas de atuação. Depois de contratados, eles passam por treinamentos para aprimorar suas habilidades e conhecer a metodologia de trabalho da empresa.

Pontos fracos: Por ser uma empresa nova, ainda não é muito conhecida no mercado, e a falta de visibilidade pode ser um desafio. Atualmente, eles estão operando apenas na cidade de São Paulo, o que limita seu alcance. No entanto, eles planejam expandir para outras cidades no futuro.

Oportunidades: A empresa possui um leque de serviços que pode ser ampliados, incluindo consertos elétricos, pequenos reparos domésticos como conserto de trincas, desentupimentos de pias e estantes suspensas. À medida que a

empresa cresce, eles podem introduzir novos serviços, como pintura de paredes, vedação de janelas e outros. Além disso, com a expansão, há a oportunidade de aumentar os lucros e potencialmente expandir para outras cidades.

Ameaças: A empresa enfrenta a concorrência de outros provedores de serviços semelhantes, o que pode dificultar o destaque no mercado. Além disso, pode haver escassez de funcionárias para esse tipo de trabalho, uma vez que não é comum no setor, o que poderia limitar sua capacidade de expandir sua força de trabalho.

4.1 Setor

Mulheres à Obra é uma empresa que atua no setor de serviços, um dos maiores setores da economia nacional e mundial. Este setor é caracterizado pela prestação de serviços intangíveis, não duráveis e não armazenáveis, que são produzidos e consumidos simultaneamente.

Nos últimos anos, o setor de serviços tem apresentado um crescimento consistente, com uma taxa média anual de crescimento de 5%, o que indica um mercado em expansão. O setor de serviços apresenta alta lucratividade média, em virtude da baixa necessidade de capital e dos altos preços de venda dos serviços.

As oportunidades deste setor incluem a crescente demanda por serviços de manutenção residencial, a baixa necessidade de capital para iniciar o negócio, a possibilidade de fidelização de clientes e a flexibilidade na oferta de serviços.

A mão de obra especializada para este segmento tem crescido a cada dia mais, com dados que indicam que a cada ano 5,5% das mulheres estão ingressando nesse ramo, o que representa uma grande vantagem competitiva em relação à mão de obra disponível.

A obtenção de matéria-prima é outro fator essencial nesse setor, onde serão utilizados materiais como tesoura, chave de fenda, chave inglesa, alicate universal, alicate de corte, arco de serra, trena, nível para medir inclinações, martelo, furadeira, brocas, entre outros materiais para garantir a segurança das colaboradoras. É importante destacar que há um grande crescimento de 4,4% em lojas de materiais de construção, o que facilita a aquisição de materiais necessários para as atividades da empresa.

4.2 Público-Alvo

Santo Amaro é conhecido por ser um dos bairros com maior índice de violência contra a mulher na cidade, portando, as mulheres que vivem nessa área podem ter receios específicos em relação a permitir a entrada de estranhos em suas casas, especialmente homens.

Com isso a empresa visa abordar essa preocupação específica, fornecendo às mulheres da região um serviço que atenda às suas necessidades e respeite seus desejos de segurança. Deste modo, alguns aspectos que foram levados em conta para definição do público-alvo da empresa são:

- I. Mulheres que têm pouco tempo disponível para realizar tarefas domésticas sejam em decorrência da rotina intensa de trabalho ou dos cuidados com a família;
- II. Clientes que vivem sozinhas e precisam de ajuda para realizar consertos e pequenas reformas em suas casas;
- III. Mulheres que buscam por autonomia e independência na resolução de problemas domésticos sem precisar recorrer a homens ou a empresas tradicionalmente masculinas no ramo de marido de aluguel sejam por algum trauma já sofrido ou por querer evitar determinadas situações;
- IV. Um público feminino que valoriza um serviço personalizado e executado por outras mulheres que conhecem suas necessidades e respeitam sua privacidade;

O intuito da empresa ao fornecer serviços para este público é promover um ambiente seguro e acolhedor para nossas clientes, com o objetivo de que todas as suas necessidades sejam atendidas com eficiência e profissionalismo.

4.3 Fornecedores

As prestadoras de serviços da nossa empresa são mulheres especializadas em serviços como pintura, troca de gás e montagem de móveis. Elas são de extrema importância para garantir a operação da nossa companhia, fornecendo serviços de qualidade e confiáveis. Sem essas prestadoras de serviços, a "mulheres a obras"

não seria capaz de oferecer aos seus clientes os serviços desejados, o que poderia resultar em perda de vendas e clientes.

É importante destacar que as fornecedoras oferecem vantagens competitivas significativas, como preços mais acessíveis, prazos de entrega mais curtos, condições de pagamento mais favoráveis e até mesmo inovações tecnológicas que podem aprimorar a eficiência dos processos. Com isso, conseguimos atingir nosso propósito de aumentar a segurança dos clientes contra possíveis ameaças, perigos ou riscos.

As parcerias são fundamentais tanto no ambiente empresarial quanto na vida pessoal, pois possibilitam uma relação colaborativa entre duas ou mais partes com o objetivo de alcançar um objetivo em comum. Nesse sentido, a sociedade tem se dedicado a analisar possíveis empresas que desejam estabelecer parcerias com o intuito de promover o crescimento mútuo e a troca de conhecimentos e recursos.

Estamos avaliando a possibilidade de estabelecer uma parceria com a empresa Joli, que vem apresentando um crescimento constante desde sua fundação em 1979. A companhia expandiu sua presença por todo o Brasil e a loja original, situada na Freguesia do Ó em São Paulo, continua sendo um importante depósito de pisos e revestimentos, beneficiando-se de sua localização estratégica próxima às principais rodovias da região.

Além disso, temos admiração pela empresa Leroy Merlin e planejamos, em algum momento futuro, estabelecer uma parceria com ela. A Leroy Merlin iniciou suas atividades no Brasil em 1997 e, no ano seguinte, inaugurou sua primeira loja na capital paulista, no bairro de Interlagos. A empresa tem como objetivo o desenvolvimento sustentável em longo prazo, em vez de focar somente em lucros imediatos, e hoje é o principal varejista do setor de construção no país, com sua participação de mercado crescendo de forma consistente.

4.4 Concorrentes

A principal concorrente do nosso negócio é a empresa “Mana - Mulher Conserta Para Mulher”, porém também existem outras empresas com o mesmo objetivo que já têm nome no mercado, portanto estão em vantagem.

Os pontos fortes da principal empresa concorrente são: possuem profissionais fixas; oferecem cursos profissionalizantes; criam base de experiência em relação ao

serviço que precisarão prestar; oferecem empregabilidade após a formação do curso; possuem parcerias.

Os pontos negativos em relação às avaliações disponíveis são: salário inferior ao mercado de trabalho, não fornece vale-farmácia, atende apenas no estado de São Paulo e não possuem site.

Nossa empresa tem o mesmo objetivo em relação a prestar serviços exclusivamente para mulheres, disponibilizar cursos para que aprimorem o conhecimento na área e passar a devida segurança para as funcionárias e principalmente para nossas clientes.

5. PLANO DE MARKETING

O plano de marketing é uma estratégia que as empresas desenvolvem para promover seus produtos ou serviços. Ele é um documento que descreve as ações e táticas a serem usadas para atingir um objetivo específico de marketing. Em geral, o plano de marketing inclui análises de mercado, identificação do público-alvo, definição de metas, posicionamento da marca, desenvolvimento de um mix de marketing e previsão de resultados financeiros. O objetivo final do plano de marketing é ajudar a empresa a alcançar suas metas de vendas e receitas, além de fortalecer a sua posição competitiva no mercado.

Definição dos objetivos de marketing:

- I. Aumentar em 30% o número de novos clientes em um período de 12 meses.
- II. Aumentar em 20% o valor médio de vendas por cliente em um período de 12 meses.
- III. Aumentar em 25% o volume de vendas total em um período de 12 meses.

Análise do mercado:

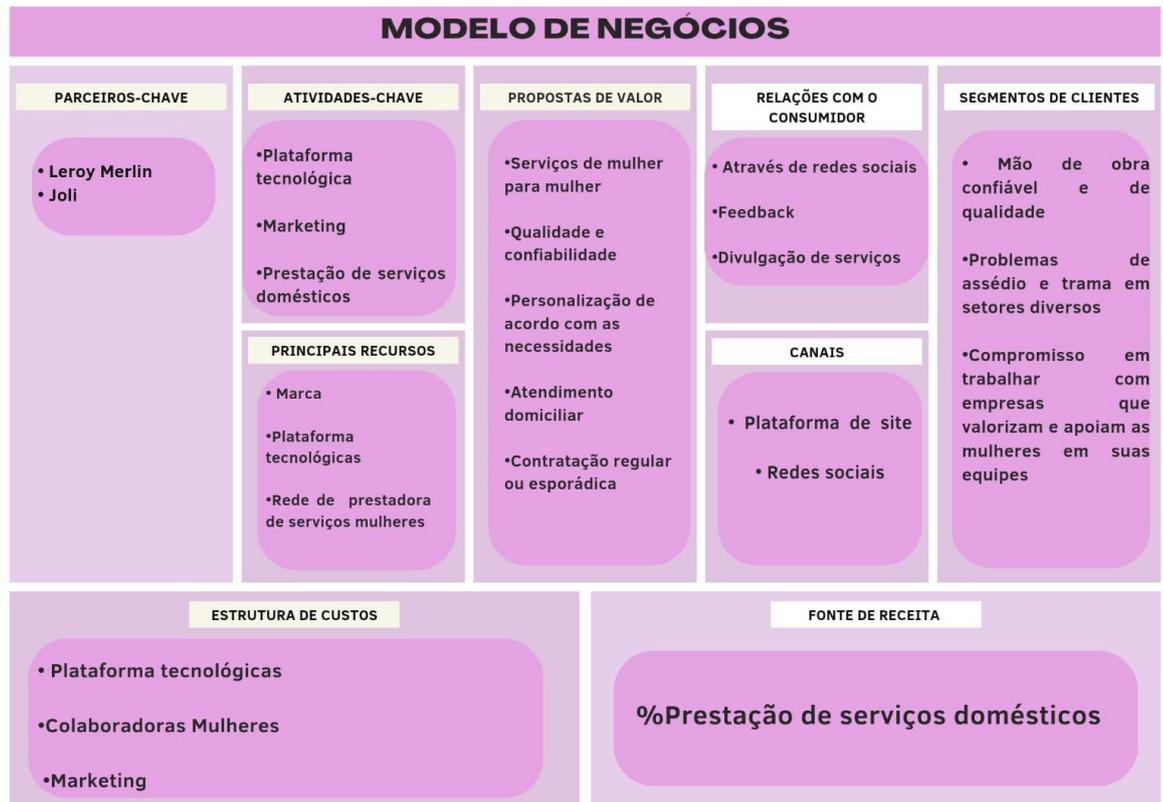
A principal concorrente da empresa é a "Mana Conserta para Mulher", que adota estratégias de marketing que incluem divulgação em redes sociais e até mesmo em rádios locais. O mercado atual apresenta tendências que valorizam a adoção de estratégias de marketing eficazes, nas quais os clientes possam ver anúncios em redes sociais e esperar que contratem serviços com preços competitivos e segurança. Demonstrar os serviços já prestados e feedbacks de outras clientes é uma forma de transmitir confiança e segurança para os potenciais clientes. A empresa está ciente dessas tendências de mercado e busca aprimorar suas estratégias de marketing para melhor atender às expectativas dos clientes e se destacar diante de seus concorrentes.

Definição do público-alvo:

A empresa identificou que seu público-alvo são mulheres na faixa etária entre 25 e 45 anos, que moram sozinhas na região de Santo Amaro e apresentam receio em confiar em homens para realizar serviços em suas casas. Essas mulheres têm em comum o interesse em consertar ou reformar algo em suas casas com segurança. A empresa acredita que sua oferta de serviços é especialmente atraente

para esse público, uma vez que se concentra em profissionais especializados em serviços de manutenção e reforma que possam proporcionar segurança e confiabilidade.

Figura 5 Matriz canvas da empresa



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Parceiros-chave

Como parceiros-chave para nossa empresa, teremos o Leroy Merlin e a Joli que ajudam com relação aos materiais para realizarmos nossos serviços.

Atividades-chave

Nossa empresa possui plataformas digitais como nosso site e nossas redes sociais, assim ajudando a divulgar principalmente com nosso marketing pelo Instagram. Os serviços domésticos de mulher para mulher são explicados detalhadamente para todas as clientes para que não haja dúvida alguma.

Propostas de valor

Nosso negócio propõe serviços prestados por mulheres de confiança para outras mulheres. Nossas funcionárias fazem cursos qualificados para realizarem tais serviços. O atendimento será feito na casa das clientes pois são serviços

domésticos, ou seja, problemas para resolver dentro da sua casa. A contratação vai variar entre esporádica e regular para facilitar para os dois lados em relação a horários, contratos, etc.

Relações com o consumidor

Nossas plataformas digitais servem de apoio não só para esclarecimentos dos serviços e do marketing de divulgação, mas também para comunicação com as clientes. Qualquer dúvida ou ajuda poderá ser tirada virtualmente, seja pelo chat no nosso site ou pelas nossas redes sociais. Também temos a parte do feedback que ajuda muito para sabermos onde estamos acertando e onde estamos errando, para que assim possamos melhorar sempre.

Principais Recursos

Para manter nossa empresa em operação, optamos por uma marca conhecida que atrai a atenção dos clientes. Além disso, é fundamental ter um website disponível para atender nossos clientes de forma ágil e eficiente sempre que necessário. Assim logo, as prestadoras de serviços femininas têm grande importância para o sucesso de nossa empresa, pois desempenham um papel crucial para o funcionamento eficiente de nossas atividades. Sem a contribuição dessas profissionais, nosso negócio não seria viável.

Canais

O nosso serviço principal estará disponível em uma plataforma online, onde o cliente poderá contratá-lo diretamente pelo site. Além disso, também será possível entrar em contato conosco por meio das redes sociais e deixar feedbacks avaliando os serviços que foram prestados. Essa plataforma será fácil de usar e acessível para todos os usuários.

Estrutura de custo

Um dos principais custos que a nossa companhia terá que arcar é manter o site online durante todo o tempo, garantindo a disponibilidade do serviço para os nossos clientes. Outro aspecto importante é o custo de contratação temporária de colaboradores para nos ajudar a atender a demanda de trabalho, especialmente em períodos de alta demanda, além do desafio de manter o site online durante todo o tempo. Também será necessário identificar oportunidades de marketing para divulgar nossos serviços e atrair novos clientes. Esses são alguns dos custos que teremos que arcar para garantir a sustentabilidade e a rentabilidade do negócio.

Segmento de clientes

Nós estamos focados em atender um perfil de cliente que não se sente confortável com serviços prestados por homens, seja por terem sofrido assédio em suas vidas ou por relatos que ouviram. Para atender a essa demanda, estamos implementando o projeto "Mulheres à Obra", que oferece serviços de qualidade e confiança prestados exclusivamente por mulheres. Nosso objetivo é proporcionar um ambiente seguro e confortável para nossos usuários, garantindo o cumprimento de altos padrões de excelência em nossos serviços.

Fonte receita

Nossa fonte de receita é proveniente da prestação de serviços domésticos realizados por nossas colaboradoras, em nossa organização. Visando uma margem de lucro de 35%, o usuário de nossa plataforma pode contratar o serviço desejado. Oferecemos diversas vantagens aos usuários, como avaliações de outros clientes, agendamento flexível e equipe de suporte ao cliente. Nosso objetivo é fornecer serviços de qualidade e satisfação tanto para os usuários quanto para as colaboradoras em nossa organização.

5.1 Produto e/ou Serviço

A empresa fornece serviços que atendem à demanda solicitada pelo cliente, com objetivo de contribuir com uma ótima qualidade no funcionamento e na estrutura da residência. São serviços que suprem as necessidades que surgem no dia a dia, por exemplo, manutenção e instalação de tubos de encanamento, troca de gás de cozinha, montagem de móveis, pintura em tetos e paredes, reparos na rede elétrica, interruptores, em casos de curto-circuito e queda de energia. A equipe é formada por mulheres com o principal objetivo de proporcionar mais segurança para as clientes que convocam nossos serviços e o aumento das mulheres executando essas funções, pois atualmente essas funções são exercidas por homens, contribuindo conseqüentemente na igualdade de gênero no trabalho.

Mulheres a obra tem como estratégia de marketing oferecer pacotes de serviços com preços promocionais. A empresa acredita que essa estratégia será eficaz para estimular a contratação de mais serviços pelos clientes, uma vez que os pacotes promocionais oferecem um valor agregado aos serviços prestados. Além disso, espera que essa estratégia gere novas oportunidades de negócio e contribua

para a fidelização dos clientes. A empresa tem como meta oferecer pacotes de serviços que atendam às necessidades específicas de cada cliente, proporcionando a eles uma experiência única e personalizada.

5.2 Preço

Tem como objetivo definir preços competitivos em relação aos seus concorrentes, visando conquistar e manter a preferência dos clientes. Para tanto, a empresa pretende realizar análises periódicas do mercado e dos preços praticados pelos concorrentes, a fim de ajustar seus preços de acordo com as necessidades do mercado. Buscando oferecer descontos para clientes fiéis. Além disso, a empresa planeja oferecer descontos para serviços contratados em grande volume, visando incentivar a contratação de serviços em maior escala e fidelizar os clientes corporativos.

Para serviços de encanamento, cobraremos R\$120,00 reais, pintura de paredes será R\$2.100 reais, instalações da parte elétrica R\$100,00 reais por ponto elétrico, para troca de gás será cobrado R\$70,00 e a montagem de móveis R\$150,00 por peça.

5.3 Ponto

A escolha dos canais de distribuição é um passo fundamental para o sucesso da empresa, o uso do site e do Instagram como principais meios de divulgação é uma estratégia que tem se mostrado eficiente para empresas desse tipo. A Mulheres à Obra utilizará como método de distribuição a venda por internet, através de site, Instagram, WhatsApp e aplicativo.

A decisão por esses canais se deve à facilidade de acesso que as clientes têm às redes sociais, além do fato de que é possível disponibilizar diversas informações sobre os serviços oferecidos, como fotos de trabalhos já realizados, descrição detalhada dos serviços, forma de pagamento, entre outras informações relevantes, e por ser uma rede social amplamente utilizada pelas mulheres, permite alcançar um público segmentado e interessado nos serviços oferecidos.

A criação de um site próprio é fundamental para a divulgação da empresa, uma vez que nele será possível disponibilizar ainda mais informações sobre a empresa, tais como história, missão, valores, equipe, entre outros. O site é uma ferramenta fundamental para atrair novos clientes e fidelizar aqueles que já utilizaram os serviços da empresa.

Além dos meios de distribuição online, a empresa também contará com um espaço físico, uma sede localizada no bairro de Santo Amaro, em São Paulo. A sede será um local de encontro para a equipe de profissionais, onde poderão se preparar e organizar os materiais e ferramentas antes de seguir para os locais de atendimento. O espaço físico também servirá como ponto de apoio para os clientes que desejarem tirar dúvidas, agendar serviços, ou simplesmente conversar com as profissionais e conhecer um pouco mais sobre a empresa. A ideia é criar um ambiente acolhedor e receptivo, que transmita a essência da empresa e que deixe os clientes à vontade.

Outra estratégia que adotada para ampliar o alcance da empresa foi o desenvolvimento de um aplicativo próprio. O aplicativo será uma ferramenta para facilitar a vida dos clientes, permitindo que eles agendem os serviços de forma simples e rápida, além de poderem acompanhar o andamento do serviço em tempo real. Essa facilidade e praticidade pode ser um diferencial importante para a empresa.

5.4 Promoção

Considerando a parceria que será firmada entre a nossa empresa, Joli e Leroy Merlin, será possível ampliar a divulgação de nossos serviços e cursos para os clientes que frequentarem as lojas parceiras. Essa colaboração irá permitir uma maior visibilidade da nossa plataforma, proporcionando novas oportunidades de negócios e fortalecendo ainda mais a nossa presença no mercado.

A aliança estabelecida implica em uma troca de divulgação entre as organizações, na qual a "Mulheres à Obras" se compromete a promover tanto os produtos da Leroy Merlin quanto da Joli, bem como seus próprios serviços e cursos oferecidos em sua plataforma. Por sua vez, a Leroy Merlin e a Joli irão difundir as atividades das "Mulheres a Obra" em seus estabelecimentos, por meio da disponibilização de panfletos contendo informações para entrar em contato com

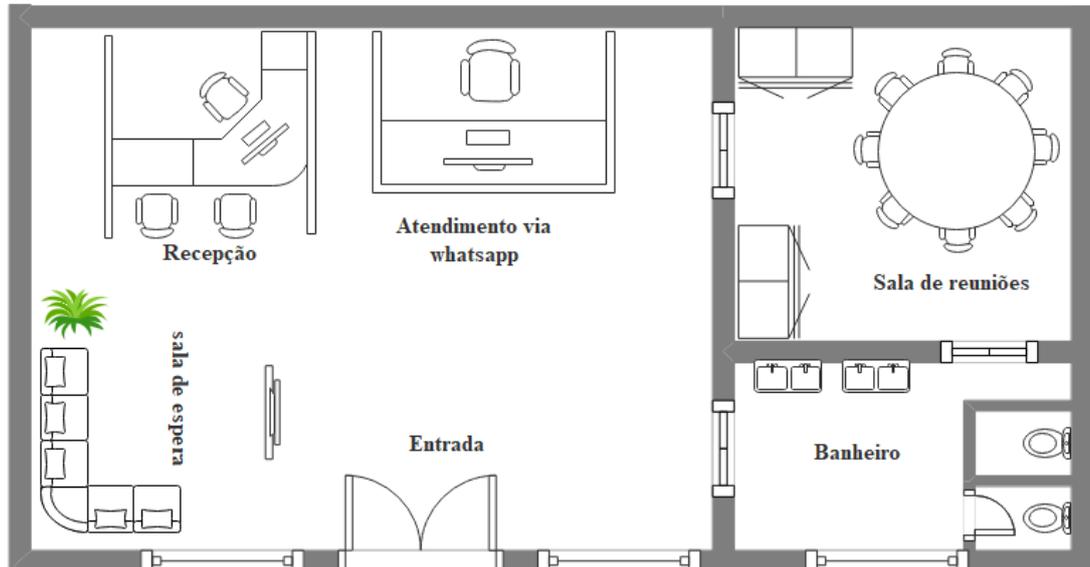
nossa intuição, como o número de telefone e os links para nossas redes sociais, incluindo Facebook, Whatsapp e Instagram. Ao acessar nossas redes sociais, os clientes podem acompanhar diariamente as divulgações dos serviços oferecidos por nossas colaboradoras.

Gostaríamos de informar que como parte da parceria entre a Joli, a Leroy Merlin e a "Mulheres a Obras", os clientes que acessarem nosso site terão a oportunidade de encontrar cupons de desconto para produtos vendidos em empresas colaboradoras. Essa é uma maneira de oferecer aos nossos clientes a oportunidade de economizar em suas compras, além de incentivar o uso de nossos serviços e fortalecer ainda mais a colaboração entre as organizações.

Outra estratégia de divulgação que oferecemos é um sistema de recompensa para colaboradores que disponibilizam seus serviços por mais tempo em nosso site. Ao atingir determinado período de trabalho, o colaborador pode desbloquear uma estrela que será adicionada à sua avaliação, aumentando sua visibilidade perante os clientes. Além disso, esses colaboradores podem ser selecionados para atender outras demandas. Essa medida visa incentivar a fidelidade e o comprometimento dos colaboradores com nosso site, reforçando ainda mais a divulgação de seus serviços.

6. PLANO OPERACIONAL

Figura 6 Layout da empresa



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

O layout de uma empresa é fundamental para garantir a eficiência e organização do espaço, bem como para aperfeiçoar as atividades que ali são desenvolvidas. No caso das Mulheres à Obra o layout é formado por diferentes cômodos, cada um com sua própria funcionalidade. A recepção e sala de espera é o primeiro contato que os clientes têm com a empresa. Neste ambiente, os clientes são recebidos presencialmente para esclarecerem eventuais dúvidas sobre os serviços prestados pela empresa. Além disso, há uma mesa com um computador para atendimentos via Whatsapp, possibilitando um atendimento mais ágil e eficiente.

A sala de reuniões é destinada à realização de reuniões de equipe, para alinhar ideias e novos projetos tanto entre as sócias quanto com as prestadoras de serviço, neste ambiente também, há dois armários que servem para armazenar o estoque de ferramentas da empresa. Isso garante que as ferramentas estejam organizadas e à disposição quando necessário.

Por fim, o banheiro é um ambiente que deve ser considerado em qualquer tipo de empresa, pois é um espaço comum e de uso diário. Ele é importante para garantir o conforto e a higiene dos colaboradores e visitantes.

Com um layout bem definido, é possível otimizar a funcionalidade dos espaços e garantir que a empresa possa oferecer um atendimento de qualidade aos seus clientes, de forma organizada e eficiente.

6.1 Plano de Vendas

Tabela 5 Tabela de estimativa de vendas

| ESTIMATIVA JULHO A DEZEMBRO 2023 | | | |
|---|---------------------|----------------|-----------------------|
| SERVIÇO | ESTIMATIVA DE VENDA | CUSTO UNITÁRIO | CMV |
| Encanamento | 78 | R\$ 120 | R\$ 9.360,00 |
| Pintura de Parede | 85 | R\$ 2.100 | R\$ 178.500,00 |
| Instal. Elétrica | 71 | R\$ 100 | R\$ 7.100,00 |
| Mont. De móveis | 73 | R\$ 150 | R\$ 10.950,00 |
| Troca de Gás | 81 | R\$ 70 | R\$ 5.670,00 |
| TOTAL | | | R\$ 211.580,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Ao analisarmos nossos dados e considerando as projeções para o período entre julho e dezembro de 2023, estimamos que teremos um desempenho sólido e alcançaremos excelentes resultados financeiros. Nesse período, prevemos vender um total de 78 serviços de encanamento, 85 serviços de pintura de paredes, 71 serviços de instalações elétricas, 73 serviços de montagem de móveis e 81 serviços em troca de gás, garantindo um lucro bruto de 211.580 reais nesse período.

Tabela 6 Tabela de estimativa de vendas

| ESTIMATIVAS DE JANEIRO A JULHO 2024 | | | |
|--|---------------------|----------------|-----------------------|
| SERVIÇO | ESTIMATIVA DE VENDA | CUSTO UNITÁRIO | CMV |
| Encanamento | 85 | R\$ 120 | R\$ 10.200,00 |
| Pintura de Parede | 92 | R\$ 2.100 | R\$ 193.200,00 |
| Instal. Elétrica | 76 | R\$ 100 | R\$ 7.600,00 |
| Mont. De móveis | 82 | R\$ 150 | R\$ 12.300,00 |
| Troca de Gás | 85 | R\$ 70 | R\$ 5.950,00 |
| TOTAL | | | R\$ 229.250,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

As projeções para o período de janeiro a julho de 2024, informamos que nossa empresa está preparada para resultados financeiros positivos. Com base em nossa análise de mercado e histórico de vendas, estimamos que vendessem um total de 85 serviços de encanamento, 92 serviços de pintura de paredes, 76 serviços de instalações elétricas, 82 serviços de montagem de móveis e 85 serviços em troca de gás.

Tabela 7 Tabela de estimativa de vendas

| ESTIMATIVAS DE JULHO A JANEIRO 2025 | | | |
|--|---------------------|----------------|-----------------------|
| SERVIÇO | ESTIMATIVA DE VENDA | CUSTO UNITÁRIO | CMV |
| Encanamento | 95 | R\$ 120 | R\$ 11.400,00 |
| Pintura de Parede | 97 | R\$ 2.100 | R\$ 203.700,00 |
| Instal. Elétrica | 89 | R\$ 100 | R\$ 8.900,00 |
| Mont. De móveis | 92 | R\$ 150 | R\$ 13.350,00 |
| Troca de Gás | 90 | R\$ 70 | R\$ 6.300,00 |
| TOTAL | | | R\$ 243.650,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Ao avaliar as perspectivas para o período entre julho de 2024 e janeiro de 2025, com base em uma análise minuciosa do mercado e considerando nosso histórico de desempenho, estimamos que venderemos um total de 95 serviços de

encanamento, 97 serviços de pintura de paredes, 89 serviços de instalações elétricas, 92 serviços de montagem de móveis e 90 serviços em troca de gás.

Tabela 8 Tabela de estimativa de vendas

| ESTIMATIVAS DE JULHO A JANEIRO 2025 | | | |
|--|---------------------|----------------|-----------------------|
| SERVIÇO | ESTIMATIVA DE VENDA | CUSTO UNITÁRIO | CMV |
| Encanamento | 110 | R\$ 120 | R\$ 13.200,00 |
| Pintura de Parede | 109 | R\$ 2.100 | R\$ 228.900,00 |
| Instal. Elétrica | 102 | R\$ 100 | R\$ 10.200,00 |
| Mont. De móveis | 97 | R\$ 150 | R\$ 14.550,00 |
| Troca de Gás | 116 | R\$ 70 | R\$ 8.120,00 |
| TOTAL | | | R\$ 274.970,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Para o período de janeiro a julho de 2025, considerando nosso histórico de desempenho, estimamos que iremos vender um total de 110 serviços de encanamento, 109 serviços de pintura de paredes, 102 serviços de instalações elétricas, 97 serviços de montagem de móveis e 116 serviços em troca de gás.

Tabela 9 Lucro bruto em 2 anos

| | |
|---------------------------------|----------------|
| TOTAL ESTIMADO EM 2 ANOS | R\$ 959.450,00 |
|---------------------------------|----------------|

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Considerando essas projeções de vendas, estimamos que alcancem um lucro bruto significativo durante o período estipulado. Além disso, levando em conta suas informações adicionais, a estimativa de um lucro bruto total de 959.450,00 reais em um período de dois anos mostra um crescimento constante e consistente de nossos negócios.

7. PLANO FINANCEIRO

Um plano financeiro é uma ferramenta essencial para a gestão financeira de uma empresa. Ele fornece uma visão clara e detalhada dos objetivos financeiros da empresa e as medidas necessárias para alcançá-los. Ele pode ajudar a controlar gastos, maximizar receitas e investir em oportunidades lucrativas.

Um investimento inicial bem planejado é fundamental para que a empresa possa começar suas operações de forma sustentável e eficiente, sem comprometer sua estabilidade financeira. Além disso, um investimento adequado possibilita que a empresa possa oferecer serviços ou produtos de qualidade, conquistando clientes e consolidando-se no mercado.

Nesta etapa foi feita uma análise dos possíveis gastos que a empresa Mulheres à Obra poderia ter através dos recursos necessários para o ramo de atuação, além de também analisar os lucros que a empresa pode receber de acordo com um plano de vendas, entre outros fatores como o demonstrativo de resultados, fluxo de caixa, prazo de retorno do investimento e demais informações cruciais para o desenvolvimento de um plano financeiro consistente que serão apresentados a seguir.

7.1 Investimentos

Tabela 10 tabela de investimentos iniciais

| INVESTIMENTOS (CAPEX) | | | | |
|-----------------------|----------------|----------|-----------|-------------------|
| IMÓVEIS | BEM | QTD | VALOR | TOTAL |
| | Sala comercial | 1 | | 250.000,00 |
| | TOTAL | | | 250.000,00 |
| EQUIPAMENTOS | BEM | QT | VAL | TOTA |
| | | D | OR | L |
| | Computadores | 2 | 3.900,00 | 7.800,00 |
| | Impressoras | 2 | 1.200,00 | 2.400,00 |
| | TV | 1 | 2.790,00 | 2.790,00 |
| Celulares | 2 | 5.000,00 | 10.000,00 | |

| | | | | |
|--|---------------------|------------|--------------|-------------------|
| | Telefone | 1 | 300,00 | 300,00 |
| | Câmeras | 6 | 500,00 | 3.000,00 |
| | Hosp. Site | 1 | 17,00 | 17,00 |
| | Internet | 1 | 200,00 | 200,00 |
| | Cartucho | 1 | 124,00 | 124,00 |
| | TOTAL | | | 26.631,00 |
| | BEM | QTD | VALOR | TOTAL |
| MÓVEIS, UTENSÍLIOS E OUTROS | Mesas | 1 | 780,00 | 780,00 |
| | Cadeiras | 12 | 400,00 | 4.800,00 |
| | Armários | 2 | 1.200,00 | 2.400,00 |
| | Mesas computador | 2 | 1.400,00 | 2.800,00 |
| | Sofá | 1 | 3.000,00 | 3.000,00 |
| | Pias | 2 | 200,00 | 400,00 |
| | Filtro de água | 1 | 900,00 | 900,00 |
| | Cafeteira | 1 | 560,00 | 560,00 |
| | Contador | 1 | 500,00 | 500,00 |
| | Sanitário | 2 | 300,00 | 600,00 |
| | TOTAL | | | 16.740,00 |
| | TOTAL GERAL | | | 293.371,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Para nosso investimento inicial será necessário uma sala comercial no valor de R\$3.200,00 que está localizada Avenida Vereador José Diniz, 3457 - Santo Amaro, São Paulo - SP; Será necessário, dois computadores no valor unitário de R\$3.900,00, dois celulares no valor de R\$5.000,00 para realizar os atendimentos via site e redes sociais; duas impressoras de R\$1.200,00 para imprimirmos todos os documentos necessários, cartuchos de tinta por R\$124,00, internet de qualidade por R\$200, uma TV de R\$2.790,00 para entreter clientes que venham para fazer orçamento presencialmente.

Além disso, teremos uma mesa no valor de R\$1.200,00, doze cadeiras com valor unitário de R\$400,00, dois armários de R\$1.200,00 cada, duas mesas para os computadores com valor unitário de R\$1.400,00; um sofá de R\$3.000,00, duas pias

com valor unitário de R\$200,00, dois sanitários no valor de R\$300,00 cada, seis câmeras de segurança no valor de R\$500,00, hospedagem do site, para mantê-lo no ar por R\$17 mensais, contator para fazer a contabilidade do nosso negócio por R\$500 mensais e por fim uma cafeteira de R\$560 e um filtro de água por R\$900,00 para a comodidade de nossas clientes.

Tabela 11 Tabela de planejamento de estoque

| PLANEJAMENTO DO ESTOQUE INICIAL (EM R\$) | | | | |
|---|------------|-------------|-----------------------|-----------------------|
| PRODUTO | QTD | UNID | PREÇO UNITÁRIO | TOTAL ESTOCADO |
| Escada | 3 | pç | 200,00 | 600,00 |
| Rolo de pintura | 4 | pç | 25,00 | 100,00 |
| Martelo | 6 | pç | 40,00 | 240,00 |
| Furadeira | 4 | pç | 180,00 | 720,00 |
| Parafusadeira | 4 | pç | 220,00 | 880,00 |
| kit de ferramentas | 6 | pç | 150,00 | 900,00 |
| Pincéis | 6 | pç | 8,00 | 48,00 |
| Luvras de borracha | 6 | pç | 20,00 | 120,00 |
| | | | | 0,00 |
| TOTAL | | | 3.608,00 | |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Visando manter um estoque para atender a demanda inicial por serviços serão necessários três escadas com valor unitário de R\$200,00; quatro rolos de pintura com valor unitário de R\$25,00; seis martelos cujo valor unitário é de R\$40,00; quatro furadeiras com valor unitário de R\$180,00; quatro parafusadeiras com valor unitário de R\$220,00; seis kits de ferramentas com valor unitário de R\$150,00; seis pincéis com valor unitário de R\$8,00 e seis luvas de borracha com valor unitário de R\$20,00.

Tabela 12 Tabela de despesas iniciais

| OUTRAS DESPESAS INICIAIS (GASTOS) | | | |
|--|-----|----------------|------------------|
| DESPESAS COM: | Qtd | Preço Unitário | Total |
| Legalização do negócio (empresa) | 1 | 4.300,00 | 4.300,00 |
| Obras civis / reformas | 1 | 2.000,00 | 2.000,00 |
| Divulgação e propaganda | 1 | 800,00 | 800,00 |
| Capacitação (treinamento) | 1 | 4.000,00 | 4.000,00 |
| | | | |
| Total | | | 11.100,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Para o início da operação o custo de aquisição do nosso imóvel incluiu as seguintes despesas: A legalização da empresa, com o preço unitário e valor total de R\$4.300,00. O custo necessário para as obras e reformas totalizando R\$ 2000,00. Para os serviços de divulgação e propaganda da empresa foram necessários inicialmente R\$ 800,00. Por fim, o gasto necessário para capacitação e treinamentos teve um valor total de R\$ 4.000,00. Assim, considerando as despesas iniciais que a empresa Mulheres à Obra teve, foi calculado que o gasto inicial total é de R\$ 11.100,00.

7.2 Usos e Fontes

Tabela 13 Tabela de custos fixos

| GASTOS DO PROJETO | |
|---------------------------|----------|
| CUSTOS FIXOS | |
| Depreciação | 130,00 |
| IPTU | 200,00 |
| Água | 60,00 |
| Energia Elétrica | 200,00 |
| Honorários | 2.400,00 |
| Manutenção (equipamentos) | 600,00 |
| E. Sociais | 960,00 |

| | |
|--------------------------------|------------------|
| CUSTO FIXO MENSAL TOTAL | 4.550,00 |
| CUSTO FIXO ANUAL | 54.600,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Ao iniciar o projeto, é necessário levar em conta a depreciação estimada, aproximadamente R\$130, para garantir a manutenção e substituição adequada dos ativos ao longo do tempo.

Outro aspecto importante a ser considerado é o IPTU, que tem um custo de R\$200. É essencial estar em conformidade com esse imposto para cumprir as obrigações legais e evitar problemas futuros. Em relação aos serviços públicos, temos o uso de água, estimado em R\$60,00 e a energia elétrica, com um valor mensal de R\$200. Esses recursos são essenciais para o funcionamento da empresa e devem ser incluídos nos custos fixos. Os horários de funcionamento também podem ter um impacto significativo nos custos do projeto. Considerando um custo horário de R\$100, se a arca for operada durante 24 horas ao longo do mês, o valor total será de R\$2.400.

A manutenção dos equipamentos é uma parte crucial para garantir o bom funcionamento. Estima-se que o custo mensal dessa manutenção seja de R\$ 600, incluindo reparos, peças de reposição e serviços técnicos. Por fim, é importante levar em conta os custos sociais, que podem englobar despesas com seguros, treinamentos, benefícios aos funcionários, entre outros. Com um valor mensal de R\$ 960, é possível cobrir esses aspectos.

Ao somar todos esses custos fixos mensais, obtemos um total de R\$ 7.750. Em um ano, esses custos totalizam R\$ 93.000. Essa projeção anual é essencial para o planejamento financeiro do projeto, permitindo uma estimativa precisa das despesas fixas que devem ser cobertas para garantir o funcionamento adequado.

Tabela 14 Tabela de despesas fixas

| DESPESAS FIXAS | |
|---------------------------|--------|
| Material limpeza | 100,00 |
| Material de escritório | 150,00 |
| Internet | 90,00 |
| Marketing/ mídias sociais | 130,00 |

| | |
|----------------------------------|-----------------|
| Outras despesas | 200,00 |
| | |
| DESPESA FIXA MENSAL TOTAL | 670,00 |
| DESPESA FIXA ANUAL | 8.040,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Ao administrar a empresa, é importante considerar os gastos fixos que se têm mensalmente. Normalmente, esses gastos englobam materiais de limpeza, como desinfetantes e panos, com um custo médio de R\$ 100,00 ao mês. Além disso, há também o custo com material de escritório, que pode variar dependendo da quantidade de materiais necessários, mas que possui um valor mensal de R\$ 150,00.

Outras despesas fixas incluem a conexão com a internet, que é fundamental para muitos negócios hoje em dia, com um valor mensal de R\$ 90,00. É importante destacar também o investimento em marketing e mídias sociais, com um custo mensal de R\$ 130,00. Essas iniciativas ajudam a aumentar a visibilidade do negócio e a fidelizar clientes.

Somando-se a essas despesas fixas, há também outros custos como energia elétrica e água, por exemplo, que totalizam cerca de R\$ 200,00 por mês. Ao somar todos esses gastos, obtém-se um valor total de R\$ 670,00 ao mês. Isso implica em um gasto anual fixo de R\$ 8.040,00.

Tabela 15 Tabela de salário das funcionárias

| PROJEÇÃO DE CUSTOS VARIÁVEIS MENSAIS PARA A MÃO DE OBRA DIRETA | | | | | | |
|---|------------------------|-----------------------|-----------------------------|-------------------------|-----------------------------|------------------------------------|
| Função | Qtd. Empregados | Salário mensal | Total Salário Mensal | Encargos Sociais | Valor dos E. Sociais | Total Salários + E. Sociais |
| Recepcionista | 1 | 1.200,00 | 1.200,00 | 40% | 480,00 | 1.680,00 |
| Auxiliar de limpeza | 1 | 1.200,00 | 1.200,00 | 40% | 480,00 | 1.680,00 |
| Total | 2 | 2.400,00 | 2.400,00 | | 960,00 | 3.360,00 |
| | | | | | TOTAL ANUAL | 40.320,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

De acordo com a tabela apresentada, os custos de mão de obra são fundamentais para as empresas e devem ser levados em consideração na hora de fazer o planejamento financeiro. Os valores apresentados nos mostram que, para se ter duas funcionárias, uma recepcionista e uma auxiliar de limpeza, o custo total mensal do salário delas é de R\$2.400,00. Ao analisarmos esses valores, devemos lembrar que, além do salário bruto, há a incidência dos encargos trabalhistas e dos benefícios diretos.

No caso da recepcionista, 40% dos benefícios diretos correspondem a R\$480,00 do valor social. Já na auxiliar de limpeza, esse valor é o mesmo. Portanto, é importante que as empresas estejam atentas aos custos de mão de obra, pois eles representam uma parte significativa do custo total da empresa.

Além disso, é necessário lembrar que há outras despesas trabalhistas que devem ser levadas em consideração, como férias, 13º salário, adicional noturno, entre outros. Com a tabela apresentada, podemos concluir que o custo anual dos valores sociais salariais das duas funcionárias é de R\$40.320,00. Isso significa que, para manter duas funcionárias, a empresa precisa desembolsar esse valor anualmente, sem contar outras despesas relativas à mão de obra.

7.3 Demonstração de Resultados

Tabela 16 Tabela de demonstrativo de resultados (DRE)

| DRE | Primeiro ano | Segundo ano |
|---|-----------------------|-----------------------|
| (=) RECEITA BRUTA DE VENDAS | R\$ 440.830,00 | R\$ 518.620,00 |
| (-) Impostos sobre as vendas (ICMS, PIS, COFINS, ISS) | R\$ 59.512,05 | R\$ 70.013,07 |
| (=) RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS | R\$ 299.470,00 | R\$ 377.260,00 |
| (-) Custos de Produção | R\$ | R\$ |
| LUCRO BRUTO | R\$ 299.470,00 | R\$ 377.260,00 |
| (-) Despesas operacionais e custos | R\$ 384.731,00 | R\$ 384.731,00 |

| | | |
|---|-----------------------|-----------------------|
| (-) Depreciação / Amortização | R\$ 7.000,02 | R\$ 14.000,04 |
| LUCRO OPERACIONAL ANTES DO IR/CS | R\$ | R\$ |
| (-) IR + CSLL | R\$ | R\$ |
| LUCRO OPERACIONAL LÍQUIDO DO NEGÓCIO | R\$ 151.109,80 | R\$ 221.899,96 |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

É de extrema importância que tenhamos uma tabela de demonstração de resultados vendo que é possível avaliar o desempenho financeiro e operacional da nossa empresa, além de que também nos permite conter uma análise comparativa em relação a outros períodos e os concorrentes do mercado.

Nela podemos ver a receita bruta; impostos sobre vendas; receita líquida; custos de produção; lucro bruto; despesas operacionais; depreciação; lucro operacional antes do IR/CS; IR+CSLL e o lucro operacional líquido no período de 2 anos.

7.4 Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa é uma ferramenta essencial para o controle financeiro de uma empresa. Ele registra todas as entradas e saídas de dinheiro, fornecendo informações sobre a disponibilidade de recursos. Com base nisso, é possível tomar decisões financeiras, planejar o orçamento, evitar problemas e avaliar o desempenho financeiro da empresa. O fluxo de caixa serve para acompanhar, controlar e planejar as movimentações financeiras, proporcionando uma visão clara da situação financeira e auxiliando na tomada de decisões.

Tabela 17 Planilha de fluxo de caixa

| Planilha de fluxo de caixa | | | | | | | | | |
|---|-----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Mês de referência | Mês 1 | Mês 2 | Mês 3 | Mês 4 | Mês 5 | Mês 6 | 2º Semestre | 1º Ano | 2º Ano |
| Saldo inicial em Caixa e Banco | R\$ 381.050,00 | | | | | | | | |
| Entradas | | | | | | | | | |
| Recebimento de vendas (previsão de vendas ou fechamento do mês) | R\$ 25.263,00 | R\$ 27.263,00 | R\$ 29.263,00 | R\$ 31.263,00 | R\$ 33.263,00 | R\$ 35.263,00 | R\$ 229.250,00 | R\$ 440.830,00 | R\$ 518.620,00 |
| Contas a receber | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - |
| Outros recebimentos | R\$ 381.050,00 | | | | | | | | |
| Total de Entradas | 406313 | 27263 | 29263 | 31263 | 33263 | 35263 | 229250 | 440830 | 518620 |
| Saídas | | | | | | | | | |
| Móveis e equipamentos | R\$ 43.371,00 | R\$ - | R\$ - | R\$ - |
| Legalização do negócio | R\$ 4.300,00 | R\$ - | R\$ - | R\$ - |
| Fornecedores | R\$ 3.608,00 | R\$ 2.200,00 | R\$ 11.000,00 | R\$ 22.000,00 | R\$ 22.000,00 |
| Treinamento (capacitação) | R\$ 4.000,00 | R\$ - | R\$ - | R\$ - |
| Salário de funcionários | R\$ 2.400,00 | R\$ 2.400,00 | R\$ 2.400,00 | R\$ 2.400,00 | R\$ 2.400,00 | R\$ 2.400,00 | R\$ 14.400,00 | R\$ 28.800,00 | R\$ 28.800,00 |
| E. Sociais | R\$ 960,00 | R\$ 960,00 | R\$ 960,00 | R\$ 960,00 | R\$ 960,00 | R\$ 960,00 | R\$ 5.760,00 | R\$ 11.520,00 | R\$ 11.520,00 |
| Compra do imóvel | R\$ 250.000,00 | R\$ - | R\$ - | R\$ - |
| Verbas de anúncios e mídia online | R\$ 800,00 | R\$ 800,00 | R\$ 800,00 | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ 3.300,00 | R\$ 6.600,00 | R\$ 6.600,00 |
| Energia Elétrica | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 | R\$ 1.200,00 | R\$ 2.400,00 | R\$ 2.400,00 |
| Internet | R\$ 90,00 | R\$ 90,00 | R\$ 90,00 | R\$ 90,00 | R\$ 90,00 | R\$ 90,00 | R\$ 540,00 | R\$ 1.080,00 | R\$ 1.080,00 |
| Manutenção / reformas | R\$ 2.000,00 | R\$ 600,00 | R\$ 5.000,00 | R\$ 10.000,00 | R\$ 10.000,00 |
| Material limpeza | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 600,00 | R\$ 1.200,00 | R\$ 1.200,00 |
| Material de escritório | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 | R\$ 150,00 | R\$ 900,00 | R\$ 1.800,00 | R\$ 1.800,00 |
| Depreciação | R\$ - | R\$ 130,00 | R\$ 650,00 | R\$ 1.300,00 | R\$ 1.300,00 |
| IPTU | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 | R\$ 1.200,00 | R\$ 2.400,00 | R\$ 2.400,00 |
| Água | R\$ 60,00 | R\$ 60,00 | R\$ 60,00 | R\$ 60,00 | R\$ 60,00 | R\$ 60,00 | R\$ 360,00 | R\$ 720,00 | R\$ 720,00 |
| Outras despesas | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 | R\$ 1.200,00 | R\$ 2.400,00 | R\$ 2.400,00 |
| Total de Saídas | R\$ 312.439,00 | R\$ 7.250,00 | R\$ 7.250,00 | R\$ 6.750,00 | R\$ 6.750,00 | R\$ 6.750,00 | R\$ 41.200,00 | R\$ 92.220,00 | R\$ 92.220,00 |
| Saldo operacional (Entradas - Saídas) | R\$ 93.874,00 | R\$ 20.013,00 | R\$ 22.013,00 | R\$ 24.513,00 | R\$ 26.513,00 | R\$ 28.513,00 | R\$ 188.050,00 | R\$ 348.610,00 | R\$ 428.400,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

O fluxo de caixa da empresa foi definido a partir das entradas e saídas mensais da empresa levando em conta o período máximo de dois anos, considerando as entradas que seriam no primeiro mês o capital investido e os serviços prestados conforme exemplificado anteriormente na projeção de vendas. Foram consideradas também as despesas mensais essenciais para o funcionamento da empresa e possíveis imprevisto, ou seja, as saídas.

Na planilha é possível observar toda a projeção de um fluxo de caixa durante os 6 primeiros meses, no segundo semestre, durante um ano, e por fim durante dois anos, através desta análise de fluxo de caixa pode ser concluído que a empresa Mulheres à Obra demonstra um bom planejamento e grande crescimento das vendas (serviços ofertados) demonstrando ser uma empresa promissora no mercado.

7.5 Capital de Giro

Tabela 18 Capital de giro no primeiro ano

| NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO (PRIMEIRO ANO) | |
|---|-----------------------|
| Contas a receber | R\$ 440.830,00 |
| (-) | |
| Contas a pagar e despesas | R\$ 92.220,00 |
| NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO | R\$ 348.610,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

A fim de garantir a eficiência financeira e o bom funcionamento das operações no seu primeiro ano, a empresa Mulheres à Obra realizou o cálculo do capital de giro necessário. Considerando o valor estimado de ganhos para o período de um ano de acordo com uma análise do fluxo de caixa, chegou-se a um montante total de R\$440.830,00 de valores a receber.

No entanto, esse valor precisou ser ajustado pela dedução de contas a pagar e despesas que a empresa enfrentará ao longo do primeiro ano. Após realizar essa subtração, totalizando R\$92.220,00, obteve-se o capital de giro necessário para o primeiro ano, que alcança o valor de R\$348.610,00.

Tabela 19 Capital de giro no segundo ano

| NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO (PRIMEIRO ANO) | |
|---|-----------------------|
| Contas a receber | R\$ 518.620,00 |
| (-) | |
| Contas a pagar e despesas | R\$ 92.220,00 |
| NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO | R\$ 426.400,00 |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Já para o segundo ano de operação da empresa, foi considerado o valor de ganhos também de acordo com o fluxo de caixa, que foi previsto para o segundo

ano da empresa no valor de R\$ 518.620,00. Após isso foi deduzido o valor de contas a pagar aos fornecedores e despesas da empresa durante esse segundo ano que totalizam o valor de R\$ 92.220,00. Com isso conclui-se que o valor de capital de giro para o segundo ano da empresa forma o total de R\$426.400,00.

7.6 Indicadores Econômico-Financeiros

Ponto de Equilíbrio

Tabela 20 Ponto de equilíbrio

| PONTO DE EQUILÍBRIO | |
|-----------------------------------|-------------------|
| Receita total de vendas | 440.830,00 |
| (-) Custos Variáveis Totais | 40.320,00 |
| (=) Margem de Contribuição | 400.510,00 |
| (-) Custos Fixos | 93.000,00 |
| (=) Resultado Operacional | 307.510,00 |
| Margem de Segurança obtida | 77% |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

Com base nos dados fornecidos, podemos analisar o desempenho financeiro da nossa empresa de forma mais simples de entender.

A receita total de vendas foi de R\$440.830,00, isso representa a quantidade total de dinheiro que a empresa recebeu com as vendas dos seus produtos ou serviços. O custo variável total foi de R\$40.320. Esse valor engloba todos os gastos diretamente relacionados à produção ou entrega dos serviços vendidos. Ele inclui custos como matéria-prima, mão de obra direta e despesas de entrega. A margem de contribuição é obtida subtraindo o custo variável total da receita total de vendas. Neste caso, a margem de contribuição é de R\$400,510. Essa é a quantia que resta após cobrir todos os custos variáveis e representa o valor disponível para cobrir os custos fixos e gerar lucro. Além disso, tivemos um custo fixo de R\$93,000. Estes são os gastos que a empresa possui independentemente da quantidade de produtos

vendidos, como aluguel, salários administrativos e despesas com escritório. Ao subtrairmos os custos fixos da margem de contribuição, chegamos ao resultado operacional de R\$ 307.510,00 que é o lucro obtido após cobrir todos os custos fixos. Essas informações indicam um bom desempenho financeiro da empresa, pois conseguimos gerar um resultado positivo em nossas operações, obtendo um lucro de R\$ 307.510,00 após cobrir todos os custos fixos.

A margem de segurança é um indicador de extrema importância, pois reflete a capacidade da empresa em arcar com seus custos fixos e obter lucro. No presente caso, a margem de segurança alcançada foi de 77%, o que denota uma situação financeira sólida e estável. Essa porcentagem considerável indica que a empresa possui uma folga significativa para lidar com eventuais flutuações nas vendas ou nos custos. Tal fato é um claro indicativo de que a empresa está bem posicionada e preparada para enfrentar futuros desafios com uma maior tranquilidade, consolidando, assim, seu potencial de lucratividade substancial.

Payback

Tabela 21 Payback

| PERÍODO | FLUXO DE CAIXA | SALDO |
|---------|----------------|-------------|
| 0 Ano | -689.129 | 689.129 |
| 1 Ano | 440.830,00 | -248.299,00 |
| 2 Ano | 959.450,00 | 270.321,00 |

| PAYBACK | |
|---------|------------------|
| -2,55 | |
| Anos | 2 |
| Meses | -30,59 |
| Total | 2 Anos e 5 Meses |

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2023.

O payback é um indicador que calcula o período necessário para recuperar o investimento realizado em um projeto ou negócio. Ele leva em conta o montante

investido e os lucros acumulados ao longo do tempo. No caso da empresa Mulheres à Obras, o investimento inicial foi de 689.129 unidades monetárias, e ao dividir esse valor pelos lucros obtidos durante o período, que totalizaram 270.031 unidades monetárias, constatou-se que a empresa só conseguiria recuperar o investimento após dois anos e cinco meses. Em outras palavras, seriam necessários dois anos e cinco meses para que a empresa obtivesse receitas suficientes para cobrir o valor investido.

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O plano de negócios elaborado para a empresa Mulheres à Obra apresenta uma estrutura completa de análise e planejamento, abrangendo várias áreas e aspectos do negócio. Inicialmente, é feita uma descrição detalhada do negócio, incluindo sua identificação, objetivo e vantagens competitivas. Isso permite uma compreensão clara da proposta de valor da empresa e como ela se diferencia das concorrentes.

Em seguida, o plano analisa fatores cruciais, como localização, exigências legais e estrutura organizacional. A localização é um elemento estratégico, e a empresa identificou, por meio de pesquisa, que o bairro de Santo Amaro apresenta altos índices de violência contra as mulheres no Estado de São Paulo. Essa constatação levou à identificação de uma necessidade específica no mercado: uma empresa que não apenas ofereça serviços de qualidade, mas também proporcione um ambiente seguro e confortável para suas clientes.

Para viabilizar o negócio, foram desenvolvidas estratégias de marketing, vendas e operacionais, cuidadosamente adaptadas ao público-alvo da empresa. A análise da concorrência, dos fornecedores e do próprio mercado foi realizada de forma minuciosa, permitindo identificar oportunidades de destaque e desafios a serem enfrentados. Essa abordagem estratégica e focada no público feminino permite que a empresa se posicione de forma diferenciada e conquiste uma base de clientes fiel. Foi realizada s uma análise financeira completa, levando em consideração aspectos como despesas, lucros e prazo de retorno do investimento. Isso permite avaliar a viabilidade econômica do empreendimento e estabelecer metas financeiras realistas. Com base nessa análise, é possível concluir que o plano de negócios desenvolvido para as Mulheres à Obra apresenta uma proposta inovadora e viável, com potencial para se destacar no mercado de prestação de serviços.

Logo entendemos que o plano de negócios da empresa Mulheres à Obra demonstra um processo abrangente de análise e planejamento, considerando todos os aspectos essenciais para o sucesso do empreendimento. A identificação de uma necessidade real no mercado, aliada a estratégias bem definidas e uma análise financeira sólida, contribui para a criação de uma proposta de negócio inovadora,

voltada para o público feminino e com grande potencial de destaque e sucesso no setor de prestação de serviços.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Fernanda. Mana manutenção faz serviços de reforma e reparos só para mulheres. **Veja São Paulo**. Disponível em: <https://vejasp.abril.com.br/cidades/mana-manutencao-reforma-reparos/>. Acesso em 25 Fev.2023.

ALTINI, Marlene. Apuração do IR e CSLL – Regime Tributário. **Phmp**. Disponível em: <https://phmp.com.br/apuracao-do-ir-e-csll-regime-tributario/>. Acesso em 8 de Mai. 2023.

CLAIRE, Marie. Mulher contrata eletricista e sofre tentativa de estupro dentro de casa. **Globo.com**. Disponível em: <https://revistamarieclaire.globo.com/Noticias/noticia/2020/12/mulher-contrata-eletricista-e-sofre-tentativa-de-estupro-dentro-de-casa.html>. Acesso em 5 Jun. 2023.

Como Calcular os Impostos Sobre as Vendas. **Wikihow**. Disponível em: <https://pt.wikihow.com/Calcular-os-Impostos-Sobre-as-Vendas>. Acesso em 8 Mai. 2023.

Contrate mulheres. **Se Vira Mulher**. Disponível em: <https://www.seviramulher.com/contrate-mulheres>. Acesso em 25 de Mai de 2023.

Despesas operacionais. **Web Mais Sistemas**. Disponível em: <https://webmaissistemas.com.br/blog/despesas-operacionais/> Acesso em 3 Mai. 2023.

FISCHER, Caio. Ranking de violência. **Grupo Sul News**. Disponível em: <https://gruposulnews.com.br/bairros-da-zona-sul-estao-no-ranking-dos-bairros-com-mais-casos-de-violencia-contra-a-mulher/>. Acesso em 23 Fev. 2023.

MELO, Jo. Prestação de serviços de mulheres para mulheres ajudam no empoderamento e trazem mais segurança. Conheça alguns. **Medium**. Disponível em: <https://medium.com/pontodevista/presta%C3%A7%C3%A3o-de->

servi%C3%A7os-de-mulheres-para-mulheres-ajudam-no-empoderamento-e-trazem-mais-seguran%C3%A7a-e6d4839beb. Acesso em 05 de Jun .2023.

MELO, Rafael. Marceneira cria app que conecta mulheres a trabalhadoras que oferecem mão de obra segura. **Razões para Acreditar**. Disponível em: <https://razoesparaacreditar.com/marceneira-empresa-mulheres-servicos/>. Acesso em 15 de Mai. 2023.

O que é e como calcular o lucro operacional da empresa?. **Bling**. Disponível em: <https://blog.bling.com.br/como-calcular-lucro-operacional/>. Acesso em 12 Abr. 2023.

RAMPINI, Giovana. Só para mulheres: uma lista de serviços exclusivos para elas. **Quatro Rodas**. Disponível em: <https://quatorrodas.abril.com.br/noticias/so-para-mulheres-uma-lista-de-servicos-exclusivos-para-elas/>. Acesso em 15 Mai. 2023.

REIS, Tiago. Receita líquida: aprenda a calcular esse indicador financeiro. **Suno**. Disponível em: <https://www.suno.com.br/artigos/o-que-receita-liquida/>. Acesso em 3 de Mai. 2023.

Saiba como calcular a margem de lucro de um produto e da empresa. **Conta Azul Blog**. Disponível em: <https://blog.contaazul.com/como-calcular-a-margem-de-lucro>. Acesso em 15 Abr. 2023.