

Etec Professor André Bogasian
ETIM- Administração
João Victor Lopes de França
Laryssa Rayane dos Santos Araujo
Milena Souza dos Santos
Miria Lais Santos Pires
Pâmela Kayane Carvalho de Oliveira
Raphaela Maria Costa Magalhães
Vitoria Mendes Castilho

PEGASUS

Te dando a liberdade de asas

Osasco Sp-2023

ETEC Professor André Bogasian
ETIM- Administração
João Victor Lopes de França
Laryssa Rayane dos Santos Araujo
Milena Souza dos Santos
Mirian Lais Santos Pires
Pâmela Kayane Carvalho de Oliveira
Raphaela Maria Costa Magalhães
Vitoria Mendes Castilho

PEGASUS

Trabalho realizado por alunos da ETEC Professor André Bogasian do ensino médio integrado ao técnico em administração, com o intuito de desenvolver e aprender a administrar uma empresa para o trabalho de conclusão de curso.

Orientadores: Lucimar Silva Lima Orsi e Kleber Tadeu Viera da Rocha.

Osasco Sp

CENTRO DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
Etec Prof. André Bogasian- OSASCO

**TERMO DE AUTORIZAÇÃO DE DIVULGAÇÃO DO TRABALHO DE
CONCLUSÃO DE CURSO- TCC**

Nós, alunos abaixo assinados, regularmente matriculados no curso técnico de Administração, na qualidade de titulares dos direitos morais e patrimoniais de autores da obra, **PEGASUS**, trabalho de conclusão de curso apresentado na Etec Professor André Bogasian, Município de Osasco, autorizamos o centro Paula Souza reproduzir integral ou parcialmente o trabalho e/ou disponibilizá-lo em ambientes virtuais por tempo indeterminado.

OSASCO, 22 de outubro de 2023

João Victor Lopes de França

Laryssa Rayane dos Santos Araujo

Milena Souza dos Santos

Mirian Lais Santos Pires

Pâmela Kayane Carvalho de Oliveira

Raphaela Maria Costa Magalhães

Vitoria Mendes Castilho

Cientes:

Professor Orientador

Professor Orientador

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ETEC PROF. ANDRÉ BOGASIAN**

**TERMO DE AUTENTICIDADE
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO-TCC**

Nós, alunos abaixo assinados, regularmente matriculados no curso técnico de Administração na ETEC Prof. André Bogasian, município de Osasco declaramos ter pleno conhecimento do regulamento para realização do Trabalho de Conclusão de Curso do Centro Paula Souza. Declaramos, ainda, que o trabalho apresentado é resultado do nosso próprio esforço e que não há cópias de obras impressas ou elétricas, é autêntico e original.

OSASCO, 22 de outubro de 2023

**João Victor Lopes de França
Laryssa Rayane dos Santos Araujo
Milena Souza dos Santos
Mirian Lais Santos Pires
Pâmela Kayane Carvalho de Oliveira
Raphaela Maria Costa Magalhães
Vitoria Mendes Castilho**

OSASCO

2023

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado, apresentado à Etec Prof. André Bogasian, como requisito parcial para a obtenção do título de Técnico em Administração, com nota final igual a _____, conferida pela banca examinadora formada pelos professores;

Lucimar Silva Lima Orsi

Kleber Tadeu Viera da Rocha.

Professores Responsáveis pela disciplina

Desenvolvimento de Trabalho de Conclusão de Curso

Professor Etec Prof. André Bogasian

Professor Etec Prof. André Bogasian

Professor convidado Etec Prof. André Bogasian

Osasco

2023

DEDICATÓRIA

Dedicamos esse trabalho a todos aqueles que nos acompanharam durante nossa trajetória e que nos incentivaram a realizar tal feito com amor, apoio e paciência.

AGRADECIMENTOS

Agradecemos aos nossos orientadores pela paciência, compreensão, incentivo e dedicação ao longo de todo o processo.

Agradecemos aos nossos familiares que sempre nos deram apoio para ir até o fim.

Agradecemos aos nossos amigos que estiveram do nosso lado nos momentos felizes e de estresse.

A todos, nossos sinceros agradecimentos.

“O homem erudito é um descobridor de fatos que já existem - mas o homem sábio é um criador de valores que não existem e que ele faz existir.”

(Albert Einstein)

RESUMO

Neste trabalho os alunos buscaram desenvolver um plano de negócios e apresentar a ideia de uma empresa de planejamento de adaptações para tornar espaços privados mais acessíveis e quando possível, inclusivos para que Pcd's possam fazer coisas do dia a dia sem muitas complicações, mostrando dados que comprovam essa necessidade e a forma como a ideia foi desenvolvida.

Palavras chaves: adaptações, desenvolver, Pcd's

ABSTRACT

In this work, students seek to develop a business plan and present the idea of an adaptation planning company to make private spaces more accessible and inclusive for PWD, and with that turn possible they make an everyday thing without complications, showing data that prove the facts and the way the idea was deseveloped.

Keywords: adaptations, PWD, deseveloped.

Sumário

1 DEFINIÇÃO DA EMPRESA.....	14
2 PROBLEMATIZAÇÃO.....	15
3 JUSTIFICATIVA.....	17
4 OBJETIVOS GERAIS.....	18
4.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	18
5 DADOS DA EMPRESA.....	19
5.1 Ramo de atividade.....	19
5.2 Sociedade empresarial.....	19
5.3 Missão, visão e valores.....	19
6 HIPÓTESES.....	21
7 METODOLOGIA DE PESQUISA.....	22
8 DEFINIÇÕES DA MARCA.....	23
8.1 Logo.....	23
8.2 Slogan.....	23
9 CRONOGRAMA.....	24
10 PLANO DE MARKETING.....	25
10.1.3 Fatores políticos e legais.....	26
10.2 ANÁLISE SWOT.....	28
10.3 DEFINIÇÃO DE PÚBLICO-ALVO.....	29
10.4 POSICIONAMENTO DE MERCADO.....	30
10.5 OBJETIVOS E METAS.....	31
10.6 DEFINIÇÃO DAS ESTRATÉGIAS DE MARKETING.....	32
10.7 COMPOSTO DE MARKETING.....	33
10.8 IMPLEMENTAÇÃO DO PLANO DE MARKETING.....	34
10.9 AVALIAÇÃO E CONTROLE.....	35
11 PLANO OPERACIONAL.....	36
11.2 PROCESSOS OPERACIONAIS.....	37
11.2.1 Atendimento online.....	37
11.2.2 Rotina administrativa.....	37
11.3 NECESSIDADE DE PESSOAL.....	38

11.4 VANTAGEM COMPETITIVA NAS OPERAÇÕES	39
11.5 FORNECEDORES E TERCEIROS.....	40
11.6 DESCRIÇÃO DE PARCEIROS	41
11.7 SISTEMA DE GESTÃO	42
11.8 GESTAO DE QUALIDADE.....	43
11.9 GESTÃO DE SEGURANÇA.....	44
11.10 GESTÃO DE SAÚDE	45
11.11 GESTÃO DO IMPACTO AMBIENTAIS	46
11.12 SISTEMA DE INFORMAÇÃO E AUTOMAÇÃO	47
12 PLANO FINANCEIRO	48
12. 1 Contas a receber.....	48
12.2 Cálculo de necessidade liquida.....	48
12.3 Caixa mínimo	48
12.4 Capital de giro	48
12.5 Máquinas e equipamentos	48
12.6 Depreciação	48
12.7Investimento fixo	49
12.8 Investimento pré-operacional	49
12.9 Investimento total	49
12.10 Financiamento BNDES	49
12.11 Estimativa de Faturamento mensal e anual	49
12.12 Projeção de demanda mensal.....	49
12.13 Projeção de demanda anual	50
12.14 Custo fixo mensal	50
12.15 Folha de pagamento.....	50
12.16 Pró-labore	50
12.17 Estimativa do custo de comercialização	50
12.18 Demonstrativo de resultado	50
12.19 Indicadores de viabilidade	51
13 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	52
14. BIBLIOGRAFIA	53
15 APÊNDICES	55

1 DEFINIÇÃO DA EMPRESA.

A empresa atua planejando adaptações para estabelecimentos comerciais que buscam oferecer conforto e acessibilidade para pessoas com deficiência, a fim de promover a inclusão dessas pessoas em atividades diárias, seja em supermercados, shoppings, lojas, lazer entre outros.

2 PROBLEMATIZAÇÃO.

“Brasil tem 18,6 milhões de pessoas com deficiência, indica pesquisa feita no ano de 2022, divulgada pelo IBGE e MDHC.”

Algo a ser relatado também, é que não apenas mudanças físicas são necessárias, mas sim uma equipe preparada com uma gestão adequada de acordo com as necessidades de cada um. A acessibilidade envolve uma maior dedicação e cuidado na hora do atendimento, que é algo necessário para que tudo esteja no caminho correto.

Segundo a arquiteta do escritório Diretório da Arquitetura Karen Lima Biz, em conversa com o Yahoo Esporte Interativo 2014 "Apesar de se seguir leis e normas que estabelecem diretrizes para garantir a acessibilidade, a preocupação se restringe ao cumprimento da lei, e o que vai além dela é ignorado". Decorrem desta situação as adaptações malfeitas e o desrespeito às vagas de estacionamento reservadas a deficientes, por exemplo.

A criação de um espaço adaptado para atender pcd's é um passo importante para enfatizar que elas precisam ser incluídas na sociedade e em locais que normalmente não são pensados para esse público. Um estabelecimento que se preocupa em fazer mais do que apenas o mínimo exigido por lei dá dignidade e mais independência para um público constantemente ignorado e desrespeitado.

De acordo com o Censo 2010, quase 46 milhões de brasileiros, cerca de 24% da população, declarou ter algum grau de dificuldade em pelo menos uma das habilidades investigadas (enxergar, ouvir, caminhar ou subir degraus), ou possuir deficiência mental / intelectual.

Considerando somente os que possuem grande ou total dificuldade para enxergar, ouvir, caminhar ou subir degraus (ou seja, pessoas com deficiência nessas habilidades), além dos que declararam ter deficiência mental ou intelectual, temos mais de 12,5 milhões de brasileiros com deficiência, o que corresponde a 6,7% da população.

Essas pessoas por falta de adaptações adequadas encontram dificuldade em ter acesso a coisas que são consideradas básicas como fazer compras, ter momentos de lazer ou se locomoverem por via transportes públicos. A falta de acessibilidade cria a necessidade de se promover ambientes a qual a pessoa com deficiência possa desenvolver suas habilidades sem depender de terceiros, desenvolvendo assim sua autonomia e independência, a fim de combater o preconceito e promover a igualdade de condições das PCDs em relação aos demais.

3 JUSTIFICATIVA

O grupo decidiu trabalhar com a causa da acessibilidade para promover uma consultoria onde oferece um plano de adaptação de espaços privados para pessoas com deficiência visual e com deficiência motora, visando desenvolver a autonomia e independência dessas pessoas.

4 OBJETIVOS GERAIS.

Tornar espaços privados acessíveis para Pcd's através de uma assessoria para empresas que buscam essa mudança.

4.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Mostrar/ oferecer os benefícios que inclusão pode trazer (aumento de público, boa imagem)
- Incluir Pcd's de uma melhor forma em espaços comerciais.
- Expandir a visão da inclusão
- Oferecer a realização do projeto por meio de parcerias com empresas construtoras
- Ajudar a diminuir a quantidade de acidentes (situações de constrangimento e lesões físicas)
- Analisar ambientes e verificar quais melhorias podem ser feitas para promover a acessibilidade de determinados locais
- Aumentar o market share

5 DADOS DA EMPRESA

Abertura será realizada em 10/01/2024

Email: pegasus@outlook.com

Instagram: @Pegasus_

WhatsApp: 11 99890-5666

Site: <https://www.pegasusconsultoria.com.br>

Imagens anexada nos apêndices 1,2,3 e 4

5.1 Ramo de atividade

A Pegasus atua no ramo de prestação de serviços, oferecendo consultorias para empresas que desejam adaptar seus espaços para atender pcd's.

5.2 Sociedade empresarial

Os sócios da empresa são: João Victor, Laryssa Rayane, Milena Souza, Miria Lais, Pamela Kayane, Raphaela Maria e Vitória Mendes.

A Pegasus não possui nenhum sócio majoritário, todos tem as mesmas tarefas, atividades, missões e nível. Concluindo a partir dessas informações, a divisão é feita através de um cálculo, tendo como resultado $\cong 14\%$.

5.3 Missão, visão e valores.

Missão: A Pegasus está comprometida a levar adaptações de qualidade para empresas que querem possibilitar uma integração de seus clientes e colaboradores pcd's em diversos ambientes, dessa forma facilitando algumas áreas de suas vidas.

Visão: Ser empresa referência em adaptações e inclusão, com um portfólio de alta qualidade ajudando desde pequenas empresas a grandes.

Valores

- Inclusão
- Empatia com os colaboradores e clientes da própria Pegasus e das empresas contratantes
- Inovação
- Respeito
- Qualidade
- Integridade

6 HIPÓTESES

- Após divulgações e a criação de um bom currículo, a empresa poderá expandir seus locais de atuação, podendo fazer adaptações em diversos locais do Brasil.
- Com as adaptações que a empresa realiza em determinados estabelecimentos a quantidade de clientes irá aumentar nesses negócios.
- A empresa também vai se tornar uma fonte de informações para pcd's, informando locais adaptados, produtos e serviços para essas pessoas, assim, se tornando uma grande referência no mercado.

7 METODOLOGIA DE PESQUISA

Esse trabalho foi elaborado com o objetivo de recolher dados e informações para o plano de negócios da empresa Pegasus, que busca tornar espaços privados acessíveis para Pcd's através de uma assessoria para empresas que tem interesse nessa mudança. Para isso foram executadas pesquisas de cunho exploratório por meio de web-bibliografia.

8 DEFINIÇÕES DA MARCA

8.1 Logo

O símbolo da empresa é um Pegasus, assim como seu nome. Pegasus é um cavalo alado da mitologia grega, aparecendo no conto de Perseu e medusa, onde o animal seria filho de medusa e Poseidon e em outra versão que diz que ele teria nascido após a morte de medusa por Perseu, na mesma mitologia ele simboliza a liberdade, espiritualidade, independência, criatividade de espírito, instintos selvagens, determinação, imaginação e imortalidade.

A empresa escolheu essa criatura mitologia pelos seus significados, liberdade, independência e determinação são o que busca passar para o público-alvo com seus serviços, ajudando o cliente a ter esses atributos em sua vida.

Imagem anexada no apêndice 5

8.2 Slogan

“Te dando a liberdade de asas.”

A empresa deseja a inclusão dos pcd's em espaços onde essas pessoas se sintam confortáveis e que não cause nenhum incômodo, ou que não necessite de um terceiro para executar atividades diárias, sejam elas em supermercados, lojas de roupas entre outros.

O Slogan deixa explícito a missão da empresa, que é incluir uma maioria de Pcd's (físicos e visuais), em ambientes comerciais, e ajudar empresas a aumentar seu público, e passar segurança aos consumidores.

8.3 Psicologia das cores

Azul - a cor azul promove sentimentos relaxantes, assim como a diminuição do estresse, e a sensação de paz e equilíbrio, ambientes confortáveis e tranquilos.

Branco - promove paz, pureza e limpeza

9 CRONOGRAMA

Em fevereiro houve a escolha do tema e o levantamento de dados que durou até agosto, assim como a análise e interpretação de dados, a realização da defesa do tema, determinação dos objetivos, criação do slogan e logo foram atividades feitas em abril, a verificação dos resultados e revisão do trabalho foram feitas em maio e junho, a apresentação da primeira parte para a banca foi feita em junho, durante julho, agosto, setembro e outubro o plano financeiro foi finalizado assim como a parte escrita, os slides e banner foram finalizados em novembro.

Tabela anexada no apêndice 6

10 PLANO DE MARKETING

10.1 Análise de ambiente

10.1.1 Fatores Econômicos

Diante do acontecimento da pandemia, a tendência atualmente é apenas o aumento do mercado de consultoria, crescendo em média 10% ao ano, o que pode chegar a elevar o valor desse ramo à US\$1,3 trilhão, até 2026. Apesar do Brasil representar apenas 1% dos negócios globais, ele tem uma grande parte no mercado latino-americano, no valor de 31% do faturamento de consultorias, movimentando dessa forma US\$ 14,4 bilhões (R\$74 bilhões de reais) em 2021, segundo dados.

A necessidade dos comércios espalhados pelo mundo de se reinventar vem cada vez aumentando, onde a procura para obter uma maior demanda de clientes, cada vez cresce mais

Adaptar a empresa ao público de PCDs não apenas é uma medida socialmente responsável, mas também vantajosa na parte econômica. Ao tornar seus produtos, serviços e instalações mais acessíveis, está potencialmente expandindo a base de clientes, abrindo as portas para um mercado. Isso pode resultar em um aumento no lucro. Além disso, a adaptação da empresa ao público PCDs melhora a imagem da marca e a reputação da empresa. Os consumidores estão cada vez mais conscientes das práticas inclusivas das empresas e tendem a apoiar aquelas que demonstram um compromisso com a diversidade e a acessibilidade.

Outro ponto importante é a possibilidade de cumprir com regulamentações e leis relacionadas à acessibilidade, evitando multas e problemas legais que podem custar caro à empresa. Ao investir em adaptações, a empresa está se preparando para atender às demandas de um ambiente empresarial em constante evolução, onde a inclusão é valorizada tanto do ponto de vista social quanto econômico.

10.1.2 Fatores socioculturais

A pauta de direitos humanos vem sendo muito abordada durante a segunda metade do século XX, que torna claro a necessidade de todos terem condições dignas de viver, tanto físicas, econômicas e sociais, muitas coisas vêm melhorado, mas quando se trata de deficiências essas melhorias vem de forma extremamente lenta e por muitas vezes, não verdadeira eficazes.

Pesquisas apresentadas no site "politize.com.br" estimam que no Brasil cerca de 6,2% da população possui alguma deficiência, essas deficiências, principalmente quando se trata de físico acabam se tornando alvos da marginalização, exclusão e discriminação social, o que afeta ativamente a vida dessas pessoas em diversos quesitos, principalmente no âmbito social, o que pode afetar de forma grave a saúde mental. Com isso, a criação de meios que possam melhorar essas questões se torna muito necessários.

10.1.3 Fatores políticos e legais

Os fatores políticos têm interferência indireta na empresa, sendo em suma compostos pelas legislações externas como política governamental, impostos, legislação trabalhista e outros. Os fatores legais por sua vez dizem respeito das leis e regulamentos que impactam nos requisitos obrigatórios para abertura da empresa, tais como leis de proteção ao consumidor, alvará dos bombeiros (AVCB), A Lei Brasileira de Inclusão da Pessoa com Deficiência (Lei nº 13.146, de 6 de julho de 2015), Etc

10.1.4 Fatores Tecnológicos

A Pegasus tem seu site disponível para os clientes tirarem dúvidas e conhecerem melhor a empresa, além de redes sociais para promover seus projetos e alcançar interessados. Equipamentos tecnológicos necessários em adaptações serão recomendados pela empresa por meio de consultoria.

10.1.5 Concorrência

Após pesquisas as empresas Pimenta Associados e Acessus Direcional foram encontradas como concorrentes diretas, oferecendo o mesmo serviço de adaptações e estando bem introduzidas no ramo da acessibilidade, contando com atuação em todo o país e equipe especializada.

10.1.6 Fatores Internos

A empresa de consultoria Pegasus se dedica a oferecer excelente atendimento aos clientes, contando com consultores qualificados e um site moderno para facilitar as solicitações de serviços. A pegasus também disponibilizam espaços com o objetivo de permitir interações presenciais entre os colaboradores. A equipe da Pegasus é composta por 9 colaboradores capacitados e especializados para atender nas consultorias, sendo 7 consultores e 2 arquitetos. Em resumo, a Pegasus busca proporcionar uma experiência completa aos clientes, com uma equipe competente, um site intuitivo e espaços adequados para reuniões. Com essa abordagem centrada no cliente, a Pegasus almeja se destacar no mercado como a opção preferida para soluções eficientes e resultados consistentes.

10.2 ANÁLISE SWOT

10.2.1 Oportunidades

- Muitas empresas com falta de adaptações necessária para pcd's
- Crescimento das pautas acessibilidade e capacitismo

10.2.2 Ameaças

- Situação econômica do país
- Mudança de Leis e parâmetros regulamentadores

10.2.3 Forças

- Serviço necessário
- Pouca concorrência

10.2.4 Fraquezas

- Empresa nova e desconhecida no mercado

10.3 DEFINIÇÃO DE PÚBLICO-ALVO

A Pegasus possui como público-alvo grandes e pequenas empresas privadas na região de São Paulo, que possuem o interesse em adaptar seus espaços, tornando-os acessíveis para seus clientes e colaboradores Pcd's.

10.4 POSICIONAMENTO DE MERCADO

A Pegasus passa para seus clientes a imagem de cuidado, segurança, liberdade e responsabilidade. A empresa é especializada em proporcionar acessibilidade para pessoas com deficiência por meio da entrega de consultorias de qualidade. A Pegasus se fortalecerá no mercado transmitindo confiança e a valorização do seu consumidor e será referência no ramo de prestação de serviços.

10.5 OBJETIVOS E METAS

Objetivos

Ser referência no mercado da acessibilidade, oferecendo os melhores serviços de adaptações as empresas, com organização e qualidade, mantendo os clientes satisfeitos e ajudando-os a levar conforto ao maior número de pessoas possível.

Metas

- Expandir a atuação da empresa para outros estados além de São Paulo;
- Investir 5% em estratégias de marketing, no primeiro semestre, criando uma boa imagem da empresa na acessibilidade e na conscientização da inclusão;
- Investir 5% em treinamento especializado, a partir do segundo semestre, para maior facilidade e qualidade no atendimento ao cliente;

10.6 DEFINIÇÃO DAS ESTRATÉGIAS DE MARKETING

A Pegasus pretende utilizar as redes sociais para divulgar informações, anúncios e interagir com os clientes, visando aumentar sua visibilidade no mercado e, conseqüentemente, as vendas. A empresa também pretende promover-se em eventos e feiras com foco exclusivo em acessibilidade e pessoas com deficiência (PCDs).

10.7 COMPOSTO DE MARKETING

Produto: A Pegasus é uma empresa nova no mercado, que fornece consultorias de adaptações necessárias para pcd's em espaços comerciais privados.

Preço: o valor da consultoria é cobrado por hora, no valor de R\$ 700,00. Se o cliente desejar realizar as adaptações será apresentado um valor por cada adaptação sugerida.

Praça: A empresa não possui um escritório próprio pois trabalha por coworking, seus funcionários ficam em home office e um lugar física é alugado por um dia caso seja necessário. Possui um site e redes sociais utilizado para divulgações e informações facilitando o acesso a muitos clientes

Promoção: A promoção é realizada por meio do site e redes sociais da empresa.

Pessoas: Empresas de portes variados que buscam proporcionar mais acessibilidade a seus clientes e colaboradores, tanto PCD's quanto pessoas de idade avançada.

10.8 IMPLEMENTAÇÃO DO PLANO DE MARKETING

Na implementação do plano de marketing, no mês de janeiro foi feita a criação e registro da empresa, custando R\$1000,00, a divulgação feita durante os 12 meses do ano, custando em torno de R\$368,00, a encomenda de crachás no mês de janeiro no valor de R\$96,00, o treinamento dos colaboradores da empresa Pegasus, também feito no mês de janeiro, no valor de R\$5.516,00 e a divulgação por outdoor durante fevereiro, julho e outubro, no valor de R\$2000.

Tabela anexada no apêndice 7

10.9 AVALIAÇÃO E CONTROLE

Como formas de controlar e avaliar a evolução dos colaboradores, metas atingidas e obter opinião de atuais e possíveis futuros clientes, a empresa Pegasus implementou as seguintes atividades:

- Avaliação mensal com os funcionários
- Pesquisa trimestral de satisfação com os clientes
- Pesquisa de mercado todo semestre
- Balanço mensal dos lucros da empresa
- Comparação entre metas e realizações

11 PLANO OPERACIONAL

11.1 Capacidade produtiva

O horário estabelecido para o funcionamento comercial será compreendido entre as 08:00 da manhã até às 18:00 durante os dias úteis, de segunda-feira a sexta-feira. Já aos sábados, o horário será das 08:00 da manhã às 17:00. A previsão é de que sejam realizadas aproximadamente 40 consultorias mensais. Para suprir essa demanda, a empresa conta com a contribuição da equipe de engenheiros que atuam na organização.

O volume de serviços iniciais da empresa Pegasus são de 420 consultorias em seu primeiro ano de operação.

O crescimento futuro dependerá da demanda de mercado, e da empresa atrair novos clientes.

11.2 PROCESSOS OPERACIONAIS

11.2.1 Atendimento online

Ao entrar no site da empresa, o cliente terá acesso a uma aba de mensagem onde poderá entrar em contato com um dos colaboradores e dizer o que deseja. Serão apresentados o portfólio e financiamentos da empresa e o cliente poderá apresentar uma planta baixa ou explicar as condições do local que deseja adaptar, para escolher a consultoria adequada. Após sua escolha, serão feitos o orçamento do serviço e o cadastro do cliente na empresa e o mesmo realizará o pagamento conforme negociado. No dia agendado para a visita, um ou dois colaboradores iram até o local com o arquiteto contratado que fará o projeto de adaptação conforme necessário. O projeto finalizado será enviado ao cliente assim que entregue pelo arquiteto aos colaboradores responsáveis.

11.2.2 Rotina administrativa

Os colaboradores terão uma rotina de 8 horas diárias trabalhadas em home office, de segunda a sexta, das 08h até as 17h, tendo uma hora de almoço, de 12h à 13h. Os colaboradores serão divididos para cuidar da administração da empresa, incluindo interação online com cliente, marketing, recursos humanos e administrações gerais. Serão realizadas reuniões online com todos os colaboradores durante a semana conforme necessário e uma reunião presencial em um espaço coworking alugado, uma vez por semana para o encontro dos colaboradores.

Imagem anexada no apêndice 8,9 e 10

11.3 NECESSIDADE DE PESSOAL

A necessidade de pessoal da Pegasus foi elaborada visando uma equipe dinâmica e com bom desempenho. A empresa contará com consultores que também exercerão a função de administradores, recepcionistas. As demais funções, como contabilista e equipe de recursos humanos serão terceirizadas.

Consultores e administradores: Ter graduação em administração, atenção e responsabilidade, ser organizado, conhecimento em informática, conhecimento para compreender e analisar dados e ambientes, habilidade de comunicação, saber trabalhar em equipe.

Arquitetos: Ter graduação em arquitetura, habilidade de comunicação, saber trabalhar em equipe, pontualidade, responsabilidade e muita.

11.4 VANTAGEM COMPETITIVA NAS OPERAÇÕES

Como vantagem competitiva a Pegasus irá oferecer:

- Um trabalho com rapidez, oferecendo um plano ideal para o cliente pouco tempo;
- Empresas parceiras recomendadas que trabalham com materiais de qualidade e sustentáveis;
- Melhora na imagem da empresa que solicitar os serviços da Pegasus.

11.5 FORNECEDORES E TERCEIROS

Fornecedores.

A empresa não possui fornecedores.

Terceiros.

A questão de terceiros, a Pegasus contará com empresas especializadas para cuidar da contabilidade.

11.6 DESCRIÇÃO DE PARCEIROS

A Pegasus procura trabalhar com parceiros de qualidade, para que assim, consiga conquistar a satisfação dos seus clientes com o seu trabalho. O principal parceiro da Pegasus é a empresa SteelCorp que trabalha com construções com o steel frame, que é uma ótima opção para o tipo de construção que busca sustentabilidade, e evita os impactos ambientais, diminuindo a degradação ambiental.

Além do pagamento em dinheiro, a Pegasus irá fazer a divulgação de seus parceiros em seus sites e redes-sociais, dessa forma, aumentando a visibilidade e possibilitando ganhos para as empresas fornecedoras.

11.7 SISTEMA DE GESTÃO

Para garantir um maior controle e qualidade no relacionamento com o cliente, a Pegasus optará por utilizar um software de gestão gratuito. A empresa elaborou seu sistema de gestão em conformidade com as regulamentações atuais estabelecidas pelos órgãos reguladores e o regime interno.

11.8 GESTÃO DE QUALIDADE

- Trabalhar com produtos de alta qualidade seguindo as normas regulamentadas por órgãos competentes.
- Contratação de profissionais pcd's seguindo a Lei 8213/91 "faz a reserva de 2 a 5% dos postos de trabalho para pessoas com deficiência."

O uso da metodologia dos 5's visa desenvolver melhoria no clima organizacional, na produtividade e na motivação dos funcionários. Que utiliza os seguintes critérios:

- Senso de utilização: utilizar apenas materiais necessários, desde papéis até mesmo materiais para as adaptações a fim de não prejudicar o meio ambiente e evitar poluições.
- Senso de ordenação: colocar tudo que for utilizado em locais determinados dentro da organização do departamento, otimizando o tempo de procura
- Senso de limpeza: realização da limpeza a fim de evitar sujeiras visíveis ou físicas, objetos que possa causar desconfortos devem ser consertados
- Senso de saúde: a finalidade deste senso é manter os primeiros 5's (utilização, ordenação e limpeza). A padronização das práticas saudáveis, faz com que os funcionários priorizem um maior cuidado com a saúde pessoal e com o visual.
- Senso de autodisciplina: os sentidos apresentados tendem a auxiliar cada funcionário compreender melhor o seu papel dentro da organização, o tornando parte dos resultados alcançados, e tendo a sua própria consciência de que não devem ser feitas cobranças para ser disciplinado

11.9 GESTÃO DE SEGURANÇA

Para a segurança dos colaboradores, a empresa irá oferecer pequenas pausas durante o expediente, e para a realização das obras/adaptações os EPI's serão oferecidos pela empresa parceira.

11.10 GESTÃO DE SAÚDE

A Pegasus, durante o processo de contratação de seus funcionários irá solicitar um exame médico de aptidão para a constatação de algum eventual problema de saúde que venha a prejudicar o desempenho e a vida do colaborador.

Pensando na qualidade de vida de seus colaboradores, a empresa irá fornecer o “Gympass” para uso de seus funcionários.

Os funcionários também terão a obrigatoriedade de usar o equipamento adequado para as vistorias além de serem treinados para eventuais acidentes, no escritório ou durante as vistorias.

11.11 GESTÃO DO IMPACTO AMBIENTAIS

A empresa Pegasus como forma de diminuir impactos ambientais busca parceiros dentro da construção civil e arquitetura que trabalhem de forma a não degradar o meio ambiente, com materiais como steel frame, que é uma forma de construção menos prejudicial ao meio ambiente, que tem como benefícios a Obra rápida e limpa; menos uso de água na construção; Facilidade de montagem e manuseio; Redução de prazos (se comparada com alvenaria); Facilidade de passagem e manutenção de instalações elétricas, hidro sanitárias, gás, dados, ar condicionado, dentre outras;

A Pegasus irá participar de campanhas para o plantio de novas árvores na cidade de São Paulo, com mudas que a própria prefeitura disponibiliza, os colaboradores irão no dia da árvore (21 de setembro) e no dia da terra (22 de abril) ir a parques e fazer o plantio dessas árvores, o dia de trabalho será apenas para isso e terá água e comida disponível para esse momento

11.12 SISTEMA DE INFORMAÇÃO E AUTOMAÇÃO

A empresa utilizará um software de gestão online que gerenciará a venda dos serviços, além de controlar o fluxo de caixa e pagamento de funcionários e gerenciar a carteira de clientes (CRM).

12 PLANO FINANCEIRO

12.1 Contas a receber

Para determinar o período médio de vendas da empresa, foi estimado um prazo de 52 dias. Estimasse, portanto, que 45% das vendas poderão ser pagas em até 30 dias, 35% pagas em 2 vezes e 20% em 3 vezes.

Imagem anexada no apêndice 11

12.2 Cálculo de necessidade líquida

A empresa não possui estoque e fornecedores, portanto a necessidade líquida é calculada através do prazo médio de vendas. Totalizando, para a empresa em questão, uma necessidade de capital de giro de 45,6 dias.

Imagem anexada no apêndice 12

12.3 Caixa mínimo

O caixa mínimo da empresa ficou no valor de 168.537,73

Imagem anexada no apêndice 13

12.4 Capital de giro

A Pegasus tem seu capital de giro em R\$168.537,74 Isso será o necessário para a empresa começar operar.

Imagem anexada no apêndice 14

12.5 Máquinas e equipamentos

Com todos os equipamentos necessários para o bom funcionamento da empresa, o cálculo final ficou em R\$25.830,00.

Imagem anexada no apêndice 15

12.6 Depreciação

O cálculo total da depreciação de todos os aparelhos que serão utilizados na empresa são de R\$ R\$ 4,394.52.

Imagem anexada no apêndice 16

12.7 Investimento fixo

O investimento fixo da empresa Pegasus ficou no valor de R\$ 30,224.52.

Imagem anexada no apêndice 17

12.8 Investimento pré-operacional

O valor dos investimentos pré-operacionais que serão realizados para a abertura da empresa Pegasus ficam em R\$6,800,00.

Imagem anexada no apêndice 18

12.9 Investimento total

O investimento total da empresa Pegasus contabilizou-se em: 206.000,00.

Imagem anexada no apêndice 19

12.10 Financiamento BNDES

O investimento total contabilizou-se em 206.000,00, financiado pelo cartão de crédito do BNDES em 48 parcelas de 5.889,22.

Imagem anexada no apêndice 19

12.11 Estimativa de Faturamento mensal e anual

A Pegasus tem como faturamento mensal um total de R\$ 46,300,00

R\$ 446.000,00 anual.

Imagem anexada no apêndice 20

12.12 Projeção de demanda mensal

A projeção de demanda, sendo contabilizada pela quantidade de consultorias que a empresa planeja realizar mensalmente, fecha em 40 consultorias para cada um dos 12 meses do ano.

Imagem anexada no apêndice 21

12.13 Projeção de demanda anual

Na projeção de demanda anual foram calculados cerca de 420 consultorias no primeiro ano.

Imagem anexada no apêndice 22

12.14 Custo fixo mensal

Com as análises realizadas se pode concluir que os custos fixos mensais da empresa Pegasus ficam em R\$ 28.989,22

Imagem anexada no apêndice 23

12.15 Folha de pagamento

A Pegasus possui 2 colaboradores, totalizando para a empresa R\$ 7.000,00 com todos os encargos trabalhistas.

Imagem anexada no apêndice 24

12.16 Pró-labore

O pró-labore da empresa contabiliza o salário de cada um dos 7 sociais, no valor de 2.200,00, totalizando R\$15.400,00

Imagem anexada no apêndice 25

12.17 Estimativa do custo de comercialização

A estimativa de custo de comercialização é de R\$ 79.744,80, com o Simples Nacional. Além disso, inclui-se o valor de despesas com propaganda e taxa de administração do cartão de crédito.

Imagem anexada no apêndice 26

12.18 Demonstrativo de resultado

Para concluir se a Pegasus ao final do ano contábil, terá lucro ou prejuízo, é subtraído todos os gastos da receita total. Assim a empresa terá o lucro líquido no total de: 18.394,56.

Imagem anexada no apêndice 27

12.19 Indicadores de viabilidade

Os indicadores de viabilidade apontam que o investimento na empresa é um bom negócio.

Dados totais:

Lucratividade = 4% sendo a média do mercado de 2% a 5%

Rentabilidade = 9%

Prazo de retorno de investimento = 11 anos

Imagem anexada no apêndice 28

13 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com os estudos realizados se pode concluir que a abertura da empresa Pegasus é viável pois há necessidade da existência de espaços adaptados para pcd's, que incluem e criam oportunidades e melhores experiências para essas pessoas na sociedade. Com pesquisas sobre o tema acessibilidade passamos a observar mais atentamente os problemas que pessoas de todas as idades com algum tipo de deficiência enfrentam quando tentam participar de atividades cotidianas, como por exemplo entrar em lojas e restaurantes, o que deveria ser algo simples se transforma em uma situação de estresse e constrangimento.

Trazendo maior visibilidade, conforto e acessibilidade para pcd's, a Pegasus vai proporcionar à outras empresas a chance de atender um maior público nos seus estabelecimentos, com dignidade, segurança e cuidado.

A empresa será necessária para que haja infraestrutura adequada às pcd's, fazendo assim com que essas vençam as barreiras sociais e culturais que contribuem para a falta de acessibilidade e a grande quantidade de ambientes que impossibilitem o acesso. Também trará benefícios a sociedade, fazendo assim um mundo mais inclusivo e acessível para todos.

14. BIBLIOGRAFIA

- <https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://monitormercantil.com.br/supermercados-devem-ter-funcionarios-capacitados-para-atender->
- <https://www.hypeness.com.br>
- <https://blog.signumweb.com.br/negocios/como-atender-pessoas-com-deficiencia-no-mercado-de-consumo/>
- <https://www.procon.sp.gov.br/pessoa-com-deficiencia-e-o-mercado-de-consumo/>
- <https://www.dicionariodesimbolos.com.br/pegaso/>
- <https://segredosdomundo.r7.com/pegaso/>
- <https://www.zapimoveis.com.br/aluguel/conjunto-comercial-sala/sp+osasco++centro/>
- <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sp/osasco/pesquisa/23/23612>
- <https://osasco.sp.gov.br/programas-para-pcds/>
- <https://portal.ufpa.br/index.php/ultimas-noticias2/13042-acessibilidade-e-fundamental-para-inclusao-de-pessoas-com-deficiencia>
- <https://www.politize.com.br/acessibilidade-e-o-direito-das-pessoas-com-deficiencia/>
- <https://pimentaassociados.com.br/>
- <https://www.politize.com.br/equidade/blogpost/inclusao-social-das-pessoas-com-deficiencia/>
- https://youtu.be/u2GNhcW_RFY?si=28lfbkol1QBFWV1O
- <https://youtu.be/yCTESGpqRxk?si=gyylixLmGqQS39NK>
- <https://admkt.face.ufg.br/n/135525-tem-valor-minimo-para-anunciar-no-instagram-e-ou-no-facebook>

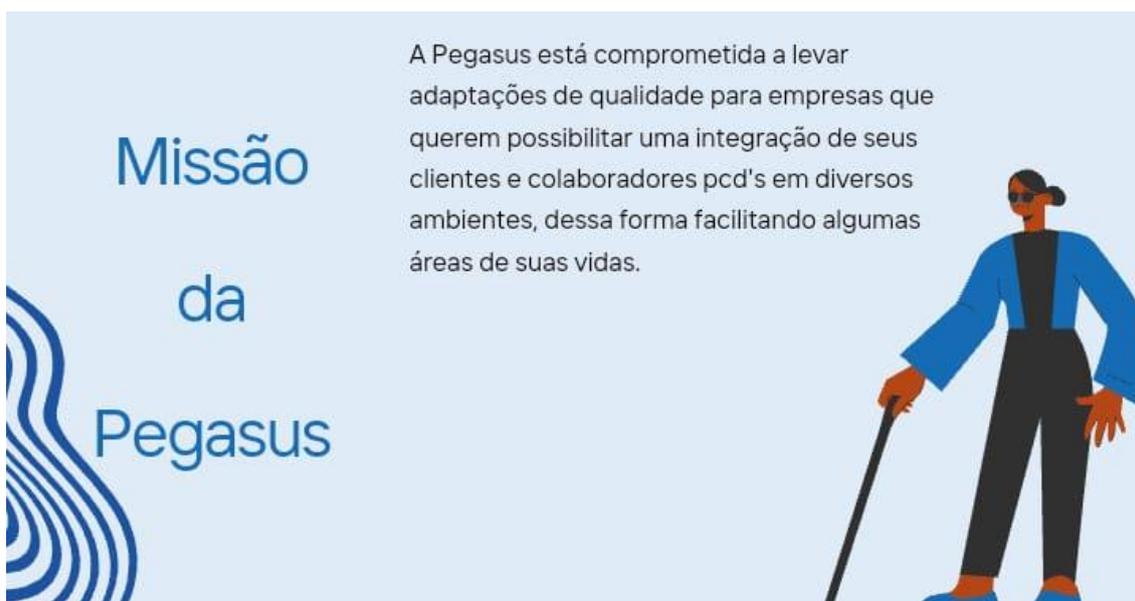
- <https://www.onze.com.br/blog/treinamento-de-funcionarios/>
- <https://ramper.com.br/blog/o-que-e-youtube-ads/>
- <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/quanto-custa-registrar-uma-marca/>
- <https://forbes.com.br/forbes-tech/2022/12/revolucao-consultorias-puxam-agenda-de-transformacao-no-mercado/#:~:text=O%20Brasil%20representa%201%25%20dos,mil%20empresas%20ativas%20no%20pa%C3%ADs>
- https://vendas.acessodirecional.com.br/?utm_medium=cpc&utm_source=google&utm_campaign=15080341809&utm_content=499683809234m_&utm_term=braile&utm_local=&utm_device=m&gclid=CjwKCAjwoqGnBhAcEiwAwK-Okdw3k8XppM0y8eyAGG1WY_rHyavk-YmfesW2EHjtf2B_1NPgEC-eRhoCNucQAvD_BwE
- <https://www.rcpisos.com.br/blog/conheca-as-vantagens-de-construir-com-steel-frame/>
- <https://etesco.com.br/sustentabilidade-como-reduzir-os-impactos-ambientais-na-construcao-civil/>
- <https://ciclovivo.com.br/planeta/meio-ambiente/saiba-como-ganhar-mudas-de-arvores-em-sao-paulo/amp/>
- <https://ficatranquilo.com.br/tabela-codigos-iss-aliquota-osasco>

15 APÊNDICES

[APENDICE 1] – LAYOUT DO SITE



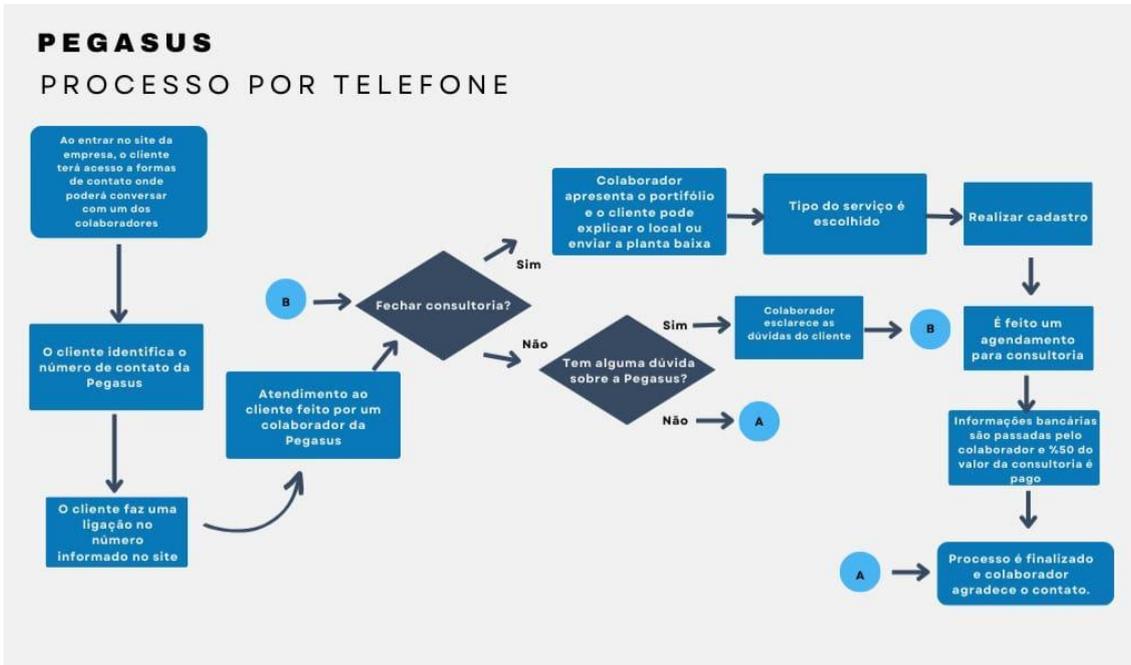
[APENDICE 2] - LAYOUT DO SITE



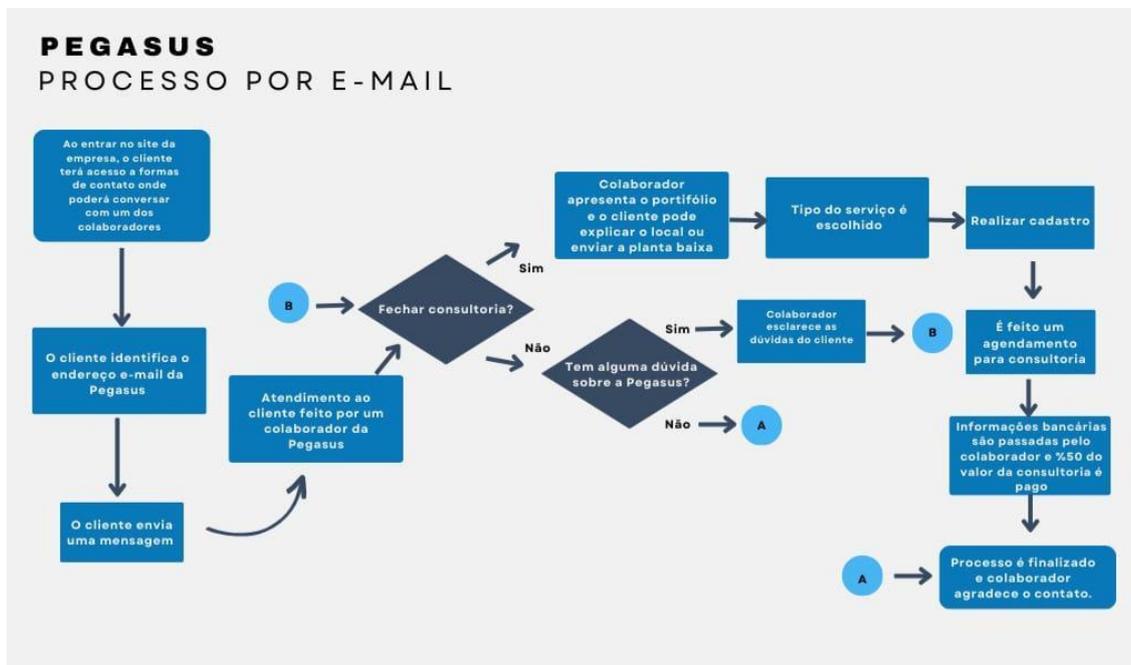
[APENDICE 3] -LAYOUT DO SITE**[APENDICE 4] -LAYOUT DO SITE**

[APENDICE 6] - LOGO E SLOGAN

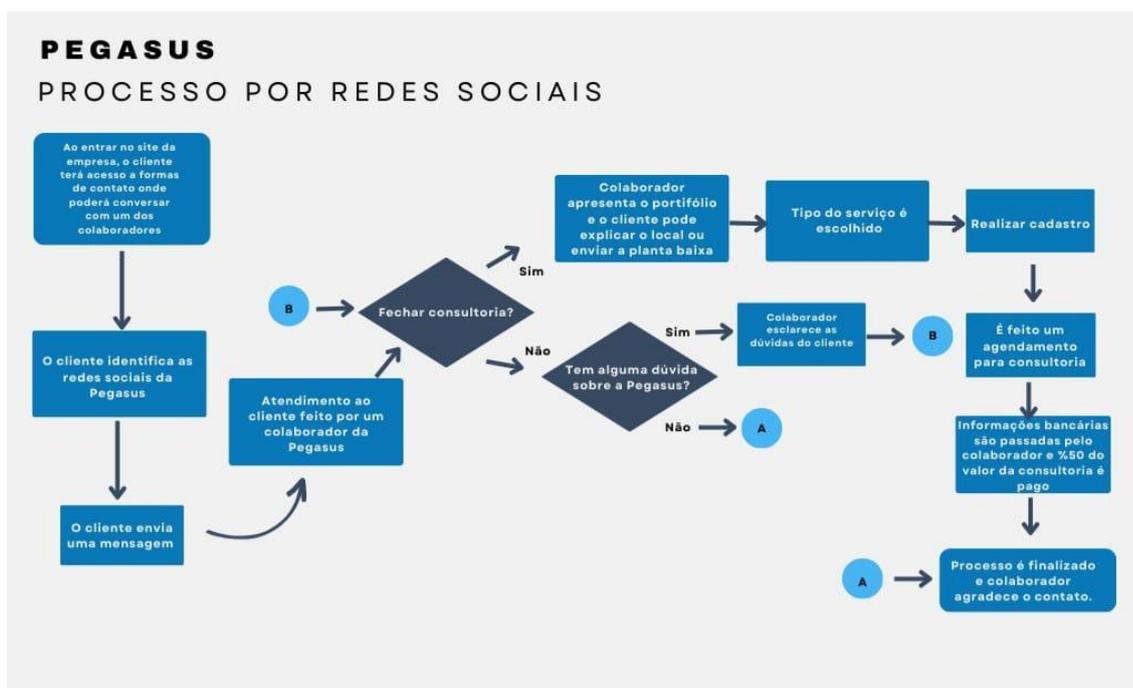
[APENDICE 8]- PROCESSO POR TELEFONE



[APÊNDICE 9]- PROCESSO POR E-MAIL



[APÊNDICE 10]- PROCESSO POR REDES SOCIAIS



PLANO FINANCEIRO

[APENDICE 11] – CONTAS A RECEBER

Contas a receber - Cálculo do prazo médio de vendas			
Prazo médio de vendas	%	Número de dias	Média ponderada em dias
A prazo (1)	55%	30	16,50
A prazo (2)	35%	60	21
A prazo (3)	10%	90	9
Prazo médio total			46,50

[APENDICE12] – CÁLCULO DE NECESSIDADE LIQUIDA

Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias	
Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de Dias
1. Contas a Receber - prazo médio de vendas	46,50
2. Estoques - necessidade média de estoques	0
Subtotal 1	46,5
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores	0
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	46,5

[APENDICE 13] – CAIXA MÍNIMO

Caixa mínimo	
Caixa mínimo	R\$
1. Custo fixo mensal	R\$ 28.989,22
2. Custo variável mensal	R\$ 79.744,80
3. Custo total da empresa (item 1+2)	R\$ 108.734,02
4. Custo total diário (3 : 30)	R\$ 3.624,47
5. Necessidade Líquida de Capital e Giro em dias	46,5
Total (item 4x5)	R\$ 168.537,73

[APENDICE 14] - CAPITAL DE GIRO

Capital de giro	
Investimentos financeiros	R\$
A - Estoque inicial	R\$ -
B - Caixa mínimo	R\$ 168.537,73
Total do capital de giro	R\$ 168.537,73

[APENDICE 15]- MAQUINAS E EQUIPAMENTOS

Máquinas e Equipamentos			
Item	Quantidade	Valor unitário	Valor total
Notbook	9	R\$ 2.000,00	R\$ 18.000,00
Celulares	9	R\$ 800,00	R\$ 7.200,00
Internet	9	R\$ 70,00	R\$ 630,00
Total			R\$ 25.830,00

[APENDICE 16] - DEPRECIÇÃO

Depreciação				
Item	Quantidade	Valor unitário	Depreciação mensal	Depreciação Anual
Notbook	9	R\$ 2.000,00	R\$ 246,24	R\$ 2.954,88
Celulares	9	R\$ 800,00	R\$ 119,97	R\$ 1.439,64
Total				R\$ 4.394,52

[APENDICE 17] - INVESTIMENTO FIXO

Investimento fixo	
Total	R\$ 30.224,52

[APENDICE 18] – INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Investimentos pré-operacionais	
Investimentos pré-operacionais	Valor
Despesas de legalização	R\$ 1.000,00
Treinamento dos colaboradores	R\$ 5.000,00
Divulgação online	R\$ 400,00
Criação do web site	R\$ 400,00
Total	R\$ 6.800,00

[APENDICE 19]- INVESTIMENTO TOTAL

Investimento total	
Descrição dos investimentos	Valor
1. Investimentos Fixos	R\$ 30.224,52
2. Capital de Giro	R\$ 168.537,73
3. Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 6.800,00
Total	R\$ 205.562,25
Fonte de Recursos	Valor
1. Recursos próprios	R\$ -
2. BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social	R\$ 206.000,00
3. Outros	R\$ -
Total	R\$ 206.000,00

[APENDICE 20] – ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL

Estimativa do faturamento mensal da empresa			
Serviço	Quantidade	Preço de venda unitário	Faturamento Total
Consultoria com visita de 1h	12	R\$ 700,00	R\$ 8.400,00
Consultoria com visita de 1h30	9	R\$ 1.000,00	R\$ 9.000,00
Consultoria com visita de 2h	9	R\$ 1.300,00	R\$ 11.700,00
Consultoria com visita de 2h30	7	R\$ 1.600,00	R\$ 11.200,00
Consultoria com visita de 3h	2	R\$ 1.900,00	R\$ 3.800,00
Consultoria com visita de 3h30	1	R\$ 2.200,00	R\$ 2.200,00
Total			R\$ 46.300,00

[APENDICE 21] – PROJEÇÃO DE DEMANDA MENSAL

Mês 1			
Serviço	Preço	Empresas atendidas	Faturamento total
Consultoria com visita de 1h	R\$ 700,00	4	R\$ 2.800,00
Consultoria com visita de 1h30	R\$ 1.000,00	3	R\$ 3.000,00
Consultoria com visita de 2h	R\$ 1.300,00	1	R\$ 1.300,00
Consultoria com visita de 2h30	R\$ 1.600,00		R\$ -
Consultoria com visita de 3h	R\$ 1.900,00		R\$ -
Consultoria com visita de 3h30	R\$ 2.200,00		R\$ -
Total		8	R\$ 7.100,00
Mês 2			
Serviço	Preço	Empresas atendidas	Faturamento total
Consultoria com visita de 1h	R\$ 700,00	6	R\$ 4.200,00
Consultoria com visita de 1h30	R\$ 1.000,00	3	R\$ 3.000,00
Consultoria com visita de 2h	R\$ 1.300,00	1	R\$ 1.300,00
Consultoria com visita de 2h30	R\$ 1.600,00	1	R\$ 1.600,00
Consultoria com visita de 3h	R\$ 1.900,00		R\$ -
Consultoria com visita de 3h30	R\$ 2.200,00		R\$ -
Total		11	R\$ 10.100,00
Mês 3			
Serviço	Preço	Empresas atendidas	Faturamento total
Consultoria com visita de 1h	R\$ 700,00	7	R\$ 4.900,00
Consultoria com visita de 1h30	R\$ 1.000,00	3	R\$ 3.000,00
Consultoria com visita de 2h	R\$ 1.300,00	2	R\$ 2.600,00
Consultoria com visita de 2h30	R\$ 1.600,00	1	R\$ 1.600,00
Consultoria com visita de 3h	R\$ 1.900,00		R\$ -
Consultoria com visita de 3h30	R\$ 2.200,00		R\$ -
Total		13	R\$ 12.100,00
Mês 4			
Serviço	Preço	Empresas atendidas	Faturamento total
Consultoria com visita de 1h	R\$ 700,00	12	R\$ 8.400,00
Consultoria com visita de 1h30	R\$ 1.000,00	9	R\$ 9.000,00
Consultoria com visita de 2h	R\$ 1.300,00	9	R\$ 11.700,00
Consultoria com visita de 2h30	R\$ 1.600,00	7	R\$ 11.200,00
Consultoria com visita de 3h	R\$ 1.900,00	2	R\$ 3.800,00
Consultoria com visita de 3h30	R\$ 2.200,00	1	R\$ 2.200,00
Total		40	R\$ 46.300,00
Mês 5			
Serviço	Preço	Empresas atendidas	Faturamento total
Consultoria com visita de 1h	R\$ 700,00	12	R\$ 8.400,00
Consultoria com visita de 1h30	R\$ 1.000,00	9	R\$ 9.000,00
Consultoria com visita de 2h	R\$ 1.300,00	9	R\$ 11.700,00
Consultoria com visita de 2h30	R\$ 1.600,00	7	R\$ 11.200,00
Consultoria com visita de 3h	R\$ 1.900,00	2	R\$ 3.800,00
Consultoria com visita de 3h30	R\$ 2.200,00	1	R\$ 2.200,00
Total		40	R\$ 46.300,00
Mês 6			
Serviço	Preço	Empresas atendidas	Faturamento total
Consultoria com visita de 1h	R\$ 700,00	12	R\$ 8.400,00
Consultoria com visita de 1h30	R\$ 1.000,00	9	R\$ 9.000,00
Consultoria com visita de 2h	R\$ 1.300,00	9	R\$ 11.700,00
Consultoria com visita de 2h30	R\$ 1.600,00	7	R\$ 11.200,00
Consultoria com visita de 3h	R\$ 1.900,00	2	R\$ 3.800,00
Consultoria com visita de 3h30	R\$ 2.200,00	1	R\$ 2.200,00
Total		40	R\$ 46.300,00

Mês 7			
Serviço	Preço	Empresas atendidas	Faturamento total
Consultoria com visita de 1h	R\$ 700,00	12	R\$ 8.400,00
Consultoria com visita de 1h30	R\$ 1.000,00	9	R\$ 9.000,00
Consultoria com visita de 2h	R\$ 1.300,00	9	R\$ 11.700,00
Consultoria com visita de 2h30	R\$ 1.600,00	7	R\$ 11.200,00
Consultoria com visita de 3h	R\$ 1.900,00	2	R\$ 3.800,00
Consultoria com visita de 3h30	R\$ 2.200,00	1	R\$ 2.200,00
Total		40	R\$ 46.300,00

Mês 8			
Serviço	Preço	Empresas atendidas	Faturamento total
Consultoria com visita de 1h	R\$ 700,00	12	R\$ 8.400,00
Consultoria com visita de 1h30	R\$ 1.000,00	9	R\$ 9.000,00
Consultoria com visita de 2h	R\$ 1.300,00	9	R\$ 11.700,00
Consultoria com visita de 2h30	R\$ 1.600,00	7	R\$ 11.200,00
Consultoria com visita de 3h	R\$ 1.900,00	2	R\$ 3.800,00
Consultoria com visita de 3h30	R\$ 2.200,00	1	R\$ 2.200,00
Total		40	R\$ 46.300,00

Mês 9			
Serviço	Preço	Empresas atendidas	Faturamento total
Consultoria com visita de 1h	R\$ 700,00	12	R\$ 8.400,00
Consultoria com visita de 1h30	R\$ 1.000,00	9	R\$ 9.000,00
Consultoria com visita de 2h	R\$ 1.300,00	9	R\$ 11.700,00
Consultoria com visita de 2h30	R\$ 1.600,00	7	R\$ 11.200,00
Consultoria com visita de 3h	R\$ 1.900,00	2	R\$ 3.800,00
Consultoria com visita de 3h30	R\$ 2.200,00	1	R\$ 2.200,00
Total		40	R\$ 46.300,00

Mês 10			
Serviço	Preço	Empresas atendidas	Faturamento total
Consultoria com visita de 1h	R\$ 700,00	12	R\$ 8.400,00
Consultoria com visita de 1h30	R\$ 1.000,00	9	R\$ 9.000,00
Consultoria com visita de 2h	R\$ 1.300,00	9	R\$ 11.700,00
Consultoria com visita de 2h30	R\$ 1.600,00	7	R\$ 11.200,00
Consultoria com visita de 3h	R\$ 1.900,00	2	R\$ 3.800,00
Consultoria com visita de 3h30	R\$ 2.200,00	1	R\$ 2.200,00
Total		40	R\$ 46.300,00

Mês 11			
Serviço	Preço	Empresas atendidas	Faturamento total
Consultoria com visita de 1h	R\$ 700,00	12	R\$ 8.400,00
Consultoria com visita de 1h30	R\$ 1.000,00	9	R\$ 9.000,00
Consultoria com visita de 2h	R\$ 1.300,00	9	R\$ 11.700,00
Consultoria com visita de 2h30	R\$ 1.600,00	7	R\$ 11.200,00
Consultoria com visita de 3h	R\$ 1.900,00	2	R\$ 3.800,00
Consultoria com visita de 3h30	R\$ 2.200,00	1	R\$ 2.200,00
Total		40	R\$ 46.300,00

Mês 12			
Serviço	Preço	Empresas atendidas	Faturamento total
Consultoria com visita de 1h	R\$ 700,00	12	R\$ 8.400,00
Consultoria com visita de 1h30	R\$ 1.000,00	9	R\$ 9.000,00
Consultoria com visita de 2h	R\$ 1.300,00	9	R\$ 11.700,00
Consultoria com visita de 2h30	R\$ 1.600,00	7	R\$ 11.200,00
Consultoria com visita de 3h	R\$ 1.900,00	2	R\$ 3.800,00
Consultoria com visita de 3h30	R\$ 2.200,00	1	R\$ 2.200,00
Total		40	R\$ 46.300,00

Total anual

R\$ 446.000,00

[APENDICE 22] – PROJEÇÃO DE DEMANDA ANUAL

Produto/Serviço	Preço de venda	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12	Total
Consultoria com visita de 1h	R\$ 800,00	4	6	7	12	12	12	12	12	12	12	12	12	125
Consultoria com visita de 1h30	R\$ 1.200,00	2	4	3	9	9	9	9	9	9	9	9	9	90
Consultoria com visita de 2h	R\$ 1.600,00	1	1	2	9	9	9	9	9	9	9	9	9	85
Consultoria com visita de 2h30	R\$ 2.000,00		1	1	7	7	7	7	7	7	7	7	7	65
Consultoria com visita de 3h	R\$ 2.400,00				2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
Consultoria com visita de 3h30	R\$ 2.800,00				1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
Total														392

[APENDICE 23] – CUSTO FIXO MENSAL

Custo Fixo Mensal	
Descrição	Custo Total Mensal
Aluguel (Espaço coworking)	R\$ 400,00
Honorários do contador	R\$ 300,00
Pró-labore	R\$ 15.400,00
Salários + encargos	R\$ 7.000,00
Parcela do BNDES	R\$ 5.889,22
Total	R\$ 28.989,22
BNDES	
Parcelas	Valor
48	R\$ 5.889,22
Total	R\$ 5.889,22

[APENDICE 24]- FOLHA DE PAGAMENTO

Folha de pagamento						
Função	Número de empregados	Salário Mensal	Total	Encargos sociais	Total	Total (R\$)
Arquitetos	2	R\$ 3.200,00	R\$ 6.400,00	R\$ 300,00	R\$ 600,00	R\$ 7.000,00
Total						R\$ 7.000,00

[APENDICE 25] – PRO-LABORE

Pró-labore		
Nome	Função	Valor
Joao Victor	Sócio	R\$ 2.200,00
Laryssa Rayane	Sócio	R\$ 2.200,00
Mirian Lais	Sócio	R\$ 2.200,00
Rapahela Maria	Sócio	R\$ 2.200,00
Pamela Kayane	Sócio	R\$ 2.200,00
Vitoria Mendes	Sócio	R\$ 2.200,00
Milena Santos	Sócio	R\$ 2.200,00
Total		R\$ 15.400,00

[APENDICE 26]- CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO

Estimativa de custo de comercialização			
Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total
Impostos			
SIMPLES NACIONAL	13%	R\$ 446.000,00	R\$ 57.980,00
Subtotal 1			R\$ 57.980,00
Gastos com vendas			
Propaganda	2%	R\$ 446.000,00	R\$ 8.920,00
Taxa de administração do cartão de crédito	3%	R\$ 446.000,00	R\$ 12.844,80
Subtotal 2			R\$ 21.764,80
Total			R\$ 79.744,80

[APENDICE 27] – DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

Demonstrativo de Resultado		
Quadro	Descrição	R\$
5.5	1. Receita Total	R\$ 446.000,00
	2. Custos Variáveis	R\$ 79.744,80
5.8	(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV	R\$ -
5.7 sub 1	(-) Impostos sobre vendas	R\$ 57.980,00
5.7 sub 2	(-) Gastos com vendas	R\$ 21.764,80
	Subtotal de 2	R\$ 79.744,80
	3. Margem de Contribuição (1 - 2)	R\$ 366.255,20
5.11	4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 347.870,64
	5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuizo) (3 - 4)	R\$ 18.384,56

[APENDICE 28]- INDICADORES DE VIABILIDADE

Indicadores de viabilidade	
Lucratividade	
Lucro líquido	R\$ 18.384,56
Receita total	R\$ 446.000,00
Total	4,0%
Média do mercado 2% à 5%	
Rentabilidade	
Lucro líquido	R\$ 18.384,56
Investimento total	R\$ 206.000,00
Total	9%
Prazo de retorno de investimento	
Investimento total	R\$ 206.000,00
Lucro líquido	R\$ 18.384,56
Total	11 anos