

EETEC PROFº ANDRÉ BOGASIAN
CURSO ENSINO MÉDIO COM HABILITAÇÃO PROFISSIONAL DE
TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO

Ana Azevedo dos Santos

Ana Clara Ribeiro Faria

Cindy Hanna Martins Rodrigues

Isabella Cristina Furlan

Marcelo Santana Moreira

Rian Soares Francisco

Samuel Silva Lopes

WASHOES

Osasco – SP

2023

Ana Azevedo dos Santos

Ana Clara Ribeiro Faria

Cindy Hanna Martins Rodrigues

Isabella Cristina Furlan

Marcelo Santana Moreira

Rian Soares Francisco

Samuel Silva Lopes

WASHOES

Desenvolvimento do Trabalho de Conclusão de Curso apresentado aos professores e orientadores do curso, como parte dos requisitos para obtenção do título na ETEC Prof. André Bogasian.

Prof. Orientador – Kleber Tadeu Vieira Da Rocha e Lucimar Silva Lima Orsi

Osasco – SP

2023

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado, apresentado na Etec 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 Vieira Da Rocha
Professora Responsável pela Disciplina Desenvolvimento de
Trabalho de Conclusão de Curso e Orientadora

Professor Davi Kiyoshi Inoue
Etec Prof. André Bogasian

Professor Juliana Franco Alves Garbim
Etec Prof. André Bogasian

Professor Márcia Regina Gravano Dias
Etec Prof. André Bogasian

Osasco
2023

AGRADECIMENTOS

Agradecemos aos nossos pais,
a bibliotecária Odete, e aos
professores orientadores

EPÍGRAFE

Não existe trabalho ruim, o ruim é ter que trabalhar!

Seu Madruga

RESUMO

A Washoes é uma empresa que oferece serviços de limpeza, revitalização e customização para calçados, idealizada para atender todos que são fascinados por eles, que estão presentes no dia a dia de várias pessoas, e agregam valor sentimental para algumas, e podem vir a agregar. A empresa tem o foco em proporcionar o melhor do calçado para os clientes.

Palavras-Chave: Tênis, Limpeza, Revitalização, Customização, Washoes.

ABSTRACT

Washoes is a company that offers cleaning, revitalization, and customization services for shoes, designed to meet all who are fascinated by them, who are present in the daily lives of several people, and add sentimental value to some, and may come to add. The company focuses on providing the best of a footwear to customers.

Keywords: sneakers, cleaning, revitalization, customization, Washoes.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	14
1. JUSTIFICATIVA.....	15
2. PROBLEMATIZAÇÃO.....	15
3. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	17
3.1 Dados da Empresa.....	17
3.2 Logo.....	17
3.2.1 Psicologia das Cores.....	17
3.3 Slogan.....	18
3.4 Missão, Visão e Valores.....	18
3.4.1 Missão.....	18
3.4.2 Visão.....	18
3.4.3 Valores.....	18
3.5 Definição de objetivos.....	18
3.5.1 Objetivos Gerais.....	18
3.5.2 Objetivos Específicos.....	19
3.5.3 Diferencial.....	19
3.5.4 Estrutura Legal.....	19
4. PLANO DE MARKETING.....	21
4.1 Análise de Ambiente.....	21
4.1.1 Fatores econômicos.....	21
4.1.2 Fatores socioculturais.....	21
4.1.3 Fatores Tecnológicos.....	22
4.1.4 Concorrência.....	22
4.1.5 Fatores Políticos/Legais.....	23
4.1.6 Fatores Internos.....	23
4.2 Definição Do Posicionamento No Mercado.....	23

4.3	Análise FOFA	23
4.3.1	Fatores Internos.....	23
4.3.2	Fatores Externos.....	24
4.4	Definição Do Público-Alvo	24
4.4.1	Pessoa Física.....	24
4.4.2	Pessoa Jurídica	24
4.5	Estratégias De Mercado	24
4.5.1	Produto.....	24
4.5.2	Preço	24
4.5.3	Praça	24
4.5.4	Promoção.....	24
4.5.5	Pessoas.....	25
4.5.5.1	Treinamento.....	25
4.5.5.2	Comunicação.....	25
4.5.5.3	Remuneração	25
4.5.5.4	Outras	25
4.6	Implementação Do Plano De Marketing.....	25
4.6.1	Implementação do plano marketing pré-operacional	25
4.7	Metodologia.....	26
4.7.1	Pesquisa de Mercado	26
5.	PLANO OPERACIONAL	26
5.1	Layout – Arranjo Físico	26
5.2	Mapa de Risco	27
5.3	Site.....	27
5.4	Processos Operacionais	27
5.4.1	Agendamento Online	27
5.4.2	Atendimento	28

5.4.3	Higienização.....	28
5.4.3.1	Ao cliente	28
5.4.3.2	Ao Colaborador	29
5.4.4	Revitalização.....	30
5.4.4.1	Ao cliente	30
5.4.4.2	Ao colaborador	30
5.4.5	Customização (pintura).....	31
5.4.5.1	Ao cliente	31
5.4.5.2	Ao colaborador	31
5.5	Capacidade Produtiva.....	32
5.5.1	Atendimento	32
5.5.2	Higienização.....	32
5.5.3	Revitalização.....	32
5.5.4	Customização	32
5.6	Necessidade de Pessoal	32
5.7	Organograma	32
5.8	Sistema de Gestão.....	32
5.8.1	Vantagens Competitivas.....	32
5.8.2	Processo de aquisição de materiais	33
5.8.3	Requisito de Tempo.....	33
5.8.4	Gestão de Estoque e Inventário.....	33
5.8.5	Gestão de Qualidade.....	33
5.8.6	Gestão de Segurança e Saúde.....	34
5.8.7	Gestão de Impacto Ambiental	34
6.	PLANO FINANCEIRO	34
6.1	Investimento Total.....	34
6.1.1	Investimento Fixo.....	34

6.1.2	Capital de Giro	34
6.1.2.1	Caixa Mínimo.....	35
6.1.2.2	Estoque Inicial	35
6.1.3	Investimentos Pré-Operacionais	35
6.1.4	Estimativa de Faturamento Mensal.....	35
6.1.5	Estimativa com Mão de Obra	35
6.2	Estimativa de Depreciação	36
6.3	Estimativa do Custo Fixo Operacional Mensal	36
6.4	Custos sobre Comercialização	36
6.5	Demonstrativo de Resultados.....	36
6.6	Índices de Viabilidade	36
6.6.1	Lucratividade.....	36
6.6.2	Rentabilidade	37
6.6.3	Prazo de Retorno do Investimento.....	37
	APÊNDICES	38
	[APÊNDICE A] – Logo.....	38
	[APÊNDICE B] – Definição Do Posicionamento No Mercado	38
	[APÊNDICE C] – Definição Do Posicionamento No Mercado	39
	[APÊNDICE D] – Análise FOFA.....	39
	[APÊNDICE E] – Implementação do plano marketing pré-operacional.....	40
	[APÊNDICE F] – Pesquisa de Mercado	40
	[APÊNDICE G] – Pesquisa de Mercado.....	41
	[APÊNDICE H] – Pesquisa de Mercado	41
	[APÊNDICE I] – Pesquisa de Mercado.....	42
	[APÊNDICE J] – Pesquisa de Mercado.....	42
	[APÊNDICE K] – Pesquisa de Mercado	43
	[APÊNDICE L] – Pesquisa de Mercado.....	43

[APÊNDICE M] – Pesquisa de Mercado.....	44
[APÊNDICE N] – Layout – Arranjo Físico.....	45
[APÊNDICE O] – Mapa de Risco.....	46
[APÊNDICE Q] – Processos Operacionais	49
[APÊNDICE R] – Necessidade de Pessoal	50
[APÊNDICE S] – Organograma	51
[APÊNDICE T] – Investimento Total	51
[APÊNDICE U] – Investimento Fixo.....	51
[APÊNDICE V] – Capital De Giro.....	53
[APÊNDICE W] – Contas a Receber	53
[APÊNDICE X] – Fornecedores	53
[APÊNDICE Y] – Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias.....	54
[APÊNDICE Z] – Necessidade Média de Estoques	54
[APÊNDICE AA] – Estoque Inicial	54
[APÊNDICE AB] – Investimentos Pré-operacionais.....	56
APÊNDICE AC] – Faturamento Mensal	56
[APÊNDICE AD] – Custos com Mão de Obra	62
[APÊNDICE AE] – Custos com Depreciação	62
[APÊNDICE AF] – Custo Fixo Operacional Mensal	63
[APÊNDICE AG] – Custos Sobre Comercialização	63
[APÊNDICE AH] – Demonstrativo de Resultados.....	64
[APÊNDICE AI] – Lucratividade.....	64
[APÊNDICE AJ] – Rentabilidade	64
[APÊNDICE AK] – Prazo de Retorno do Investimento	64
CONCLUSÃO	65
REFERÊNCIAS	66

INTRODUÇÃO

A Washoes, em fase de estruturação, destaca-se pelo compromisso diferenciado com a qualidade. Seu diferencial reside no serviço manual meticuloso, concebido para preservar integralmente a qualidade dos calçados. Enquanto nesse meio é comum a automatização, a empresa opta por uma abordagem artesanal, assegurando uma atenção individualizada a cada par de sapatos. Esse comprometimento com o artesanal não apenas define a proposta de valor, mas também reflete um empenho em oferecer um serviço que transcende as expectativas, proporcionando aos clientes não apenas calçados limpos e customizados, mas uma experiência única e personalizada. O nome Washoes surgiu da origem da palavra “wash” (lavagem) e “shoes” (calçados) ambas do inglês.

1. JUSTIFICATIVA

Com base nas pesquisas, nós da Washoes observamos uma oportunidade de mercado para um empreendimento, precisamos atender ao público-alvo (Cultura Sneakerhead¹) que vem crescendo continuamente, buscando reascender as histórias e sentimentos únicos causados por este objeto de moda tão presente no dia a dia.

2. PROBLEMATIZAÇÃO

O mundo atual passa por uma série de mudanças em relação ao modo como as pessoas se vestem, os calçados e outras peças de roupas influenciam muito no que elas pensam e sua cultura. O meio sneakerhead vem em grande ascensão nos últimos anos, grandes colecionadores e compradores de tênis esportivos vem ganhando visibilidade no Brasil e não há empresas relacionadas com esse ramo.

Com a ascensão desse nicho no mercado, a preocupação com o meio ambiente também cresce, podendo surgir aumento no descarte deles, já que 24 bilhões de pares foram fabricados só em 2018, e a maioria teve o mesmo destino, no lixo.

Muitas pessoas também descartam os acessórios pelo estado que ele ficou após muito uso e diversas lavagens não realizadas do modo correto, pois não tinham equipamentos e experiência para cuidar regularmente de seus itens.

Em uma matéria de 02/09/2022 do Diário de São Paulo, o jornalista Marauê Carneiro fala sobre aspectos da cultura dos sneakerheads, quando surgiram, sobre como eles tem crescido no Brasil e no mundo. “O mercado de tênis colecionáveis surgiu nos anos 80, com o lançamento de modelos exclusivos demarcas como Nike e Adidas. Desde então, a cultura sneakerhead cresceu muito, com muitos colecionadores e aficionados em todo o mundo.” O autor também aborda a questão da especulação financeira em torno dos tênis colecionáveis, explicando que alguns modelos podem valer milhares de dólares no mercado de revenda.

As estudantes de Publicidade e Urbanismo: Maureen Isabelle dos Santos Rosa, Mayara Maria Corrêa e Marina Machado Mota fizeram um artigo *Discursos Da*

¹ Sneakerheads são pessoas que têm admiração pelo sportwear (vestimentas de linha esportiva) e o streetwear (vestimentas confortáveis que inicialmente se associavam à prática do skate e que passaram a caracterizar uma cultura urbana).

Hipermodernidade Na Observação De Tendências: Uma Análise Do Consumo Do Tênis Como Expressão De Estilo De Vida e nele ressaltaram que “*Sneakerheads* são pessoas que têm admiração pelo *sportwear* (vestimentas de linha esportiva) e o *streetwear* (vestimentas confortáveis que inicialmente se associavam à prática do skate e que passaram a caracterizar uma cultura urbana) ou seja, fazem parte da cultura urbana, consomem os espaços, a música e as artes de modo geral, e externalizam esse estilo de vida principalmente pelas roupas, especificamente com o uso do tênis, muitas vezes usando-o como forma de divulgação de seu *lifestyle*.” E antes elas destacam que *lifestyle* é o estilo de vida, como as pessoas se pronunciam em relação ao mundo, ressaltando que esse movimento começou até mesmo durante o iluminismo.

As professoras do curso de design de moda na UFRGS Anne Anicet e Evelise Anicet Rüttschilling destacam em um colóquio sobre as Relações entre moda e sustentabilidade: “O método zero *waste*², segundo Murray (2002), tem como objetivo diminuir ao máximo a geração de lixo, o que pode ser feito através de dois jeitos: a) consumindo produtos funcionais e duráveis, que têm um valor agregado e um cuidado do consumidor; b) ou pela reciclagem, evitando-se produzir o que não pode ser reciclado ou cuja reciclagem tenha custos elevados.” Como elas ressaltaram a pesquisa de Robin Murray pelo Greenpeace em 2002.

Elas também destacam o modo como as pessoas cuidam de seus acessórios após a compra, “Os motivos da lavagem são o odor e a sujeira. Por isso, a frequência das lavagens é muito alta. As roupas deveriam sair da máquina de lavar para o varal, onde secariam naturalmente economizando energia, ao invés de se fazer a secagem de roupas em secadoras, consumindo mais energia. O problema é que muitos apartamentos não possuem área de serviço para a secagem das roupas, o que acaba fazendo com que as pessoas optem pela secadora. ” Esse é o ponto onde há necessidade de lavanderias especializadas para pessoas sem tempo e espaço para cuidar de seus calçados.

Com base na colocação das professoras do curso de moda da UFRGS, nota-se uma considerável relação entre moda e sustentabilidade. A respeito dessa relação,

² Desperdício

a empresa concorda com a ideia e adere os métodos também citados pelas professoras. Visto que os dados obtidos e o resultado de eficácia são baseados em pesquisas reais, é criada uma segurança da parte da empresa em relação a esse modo de sustentabilidade, incentivando o descarte correto dos produtos e o cuidado merecido para com eles.

Ainda segundo matérias e estudos, a cultura "sneakerhead" vem crescendo cada vez mais no mundo, e ganhando bastante espaço nos aspectos socioculturais dos dias de hoje. Especificamente sobre o mercado de tênis colecionáveis, surgido nos anos 80, é possível observar o grande aumento e desenvolvimento destes, o que também inclui mudanças nos preços que aumentam frequentemente, e o lançamento de tênis cada vez mais raros (coleção). Além de estilo, tênis da natureza sneakerhead carregam valores culturais urbanos, tendo grande influência também na arte. Seguindo o padrão notório dos dados coletados com as pesquisas a respeito do assunto, a tendência é que esse mercado se desenvolva cada vez mais, abrangendo um número maior de consumidores conforme o tempo. Esse crescimento é um ponto positivo para a empresa, visto que o público-alvo que a mesma procura atingir é a própria comunidade sneakerhead.

3. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

3.1 Dados da Empresa

Razão Social: WASHOES Revitalização, Limpeza e Reparo de Tênis LTDA

Nome Fantasia: WASHOES

CNPJ: 78.093.812/0001-24

- Endereço
Rua Barão de Tatuí, 67 – Vila Buarque, São Paulo - SP
Setor de Atividade: Serviços De Lavanderia
- Endereço eletrônico: washoeslavanderia@gmail.com

3.2 Logo

[APENDICE A]

3.2.1 Psicologia das Cores

Azul Claro: Sensação de Higiene e frescor, juntamente com o sucesso e conquista.

Branco: Traz harmonia, limpeza, organização e competência.

3.3 Slogan

Resumimos a proposta das cores, “Cada calçado conta uma história, e você é o protagonista da sua”, garantimos limpeza e conforto com todo o profissionalismo dos colaboradores especializados.

3.4 Missão, Visão e Valores

3.4.1 Missão

Proporcionar serviços de higienização, revitalização e customização de tênis que expressem a singularidade e a personalidade dos nossos clientes, cultuando o valor afetivo que cada tênis carrega e superando suas expectativas em qualidade e atendimento.

3.4.2 Visão

Ser reconhecida como a empresa referência em serviços de higienização, revitalização e customização de tênis de alta qualidade, pautada no atendimento personalizado e na valorização do valor afetivo que cada tênis carrega.

3.4.3 Valores

- Personalização: Valorizamos o valor afetivo que cada tênis carrega e trabalhamos de forma personalizada para atender às necessidades de nossos clientes.
- Qualidade: Buscamos excelência em tudo o que fazemos, utilizando técnicas de ponta e materiais de alta qualidade para oferecer aos nossos clientes serviços de alta qualidade.
- Respeito: Atuamos com respeito e ética em todas as nossas atividades, valorizando a confiança que nossos clientes depositam em nós.
- Sustentabilidade: Temos o compromisso de adotar práticas sustentáveis em nossas operações e contribuir para a preservação do meio ambiente.

3.5 Definição de objetivos

3.5.1 Objetivos Gerais

- Tornar-se uma referência no mercado de lavanderia especializada em tênis, destacando-se pela qualidade dos serviços prestados e atendimento ao cliente.

- Ampliar a oferta de serviços e produtos da lavanderia, agregando valor à marca e fidelizando os clientes.
- Expandir a atuação da lavanderia para outras regiões, visando aumentar o número de clientes e fortalecer a marca.

3.5.2 Objetivos Específicos

- Desenvolver e aprimorar técnicas de limpeza e higienização dos tênis, visando remover manchas difíceis e garantir a conservação dos materiais.
- Oferecer serviços de customização de tênis, personalizando os produtos de acordo com as preferências do cliente e valorizando o valor afetivo que cada tênis carrega.
- Estabelecer parcerias estratégicas com lojas de tênis e marcas renomadas para oferecer serviços de customização exclusivos e ampliar a atuação da lavanderia no mercado.
- Investir em treinamento para a equipe de profissionais da lavanderia, visando aprimorar o atendimento ao cliente e a qualidade dos serviços prestados.
- Adotar práticas sustentáveis em todas as operações da lavanderia, visando a redução do impacto ambiental e contribuindo para a construção de um mundo melhor.

3.5.3 Diferencial

O diferencial da Washoes consiste na forma como o tênis é cuidado, e na customização única que os designers especializados realizam, a revitalização e limpeza realizada, que são feitos por profissionais capacitados.

3.5.4 Estrutura Legal

CONTRATO SOCIAL DA WASHOES REVITALIZAÇÃO, LIMPEZA E REPARO DE TÊNIS LTDA

Ana Azevedo dos Santos, brasileira, solteira, publicitária. Portadora de Identidade: 57.944.819-3, inscrita no CPF: 474.388.148/07.

Reside em: R. Jade, nº 419, Mutinga, Osasco – SP.

Ana Clara Ribeiro Faria, brasileira, solteira, analista de RH. Portadora de Identidade: 50.996.723-1. Inscrita no CPF: 492.552.558-19.

Reside em: Passagem Antônio Câmara, nº 55, Helena Maria, Osasco – SP.

Cindy Hanna Martins Rodrigues, brasileira, solteira, analista de TI. Portadora de Identidade: 50.996.723-1. Inscrita no CPF: 492.552.558-19.

Reside em: Av. Inocência Seráfico, nº 352, Vila Dirce, Carapicuíba – SP.

Isabella Cristina Furlan, brasileira, solteira, administradora. Portadora de Identidade: 50.996.723-1. Inscrita no CPF: 492.552.558-19.

Reside em: Av. Jaguaribe, nº 98, Jaguaribe, Osasco – SP.

Marcelo Santana Moreira, brasileiro, solteiro, higienizador. Portador de Identidade: 50.996.723-1. Inscrito no CPF: 492.552.558-19.

Reside em: R. Rosângela Mariana Limas, nº 3427, Vila Aurora, Itapevi – SP.

Rian Soares Francisco, brasileiro, solteiro, designer. Portador de Identidade: 50.996.723-1. Inscrito no CPF: 492.552.558-19.

Reside em: R. Chico Xavier, nº 24, Bonança, Osasco – SP.

Samuel Silva Lopes, brasileiro, solteiro, higienizador. Portador de Identidade: 50.996.723-1. Inscrito no CPF: 492.552.558-19.

Reside em: Vela Antônio Terron Lopes, nº 70, Veloso, Osasco – SP.

Pelo presente instrumento, constituem entre si uma sociedade simples, mediante as cláusulas e condições seguintes:

Cláusula 1. A sociedade adotará a razão social de sociedade limitada.

Cláusula 2. Terá duração de prazo indeterminado, iniciando suas atividades em 1 de janeiro de 2023 (01/01/2023).

Cláusula 3. A sede será em Rua Barão de Tatuí, 67 – Vila Buarque, São Paulo - SP. Por deliberação dos sócios, a sociedade poderá abrir, manter, transferir e extinguir filiais, em qualquer ponto do território nacional, observadas as prescrições legais vigentes.

Cláusula 4. A sociedade tem por objetivo prestação de serviços no ramo de lavanderia.

Cláusula 5. O capital social é de R\$ 30.415,82, por um empréstimo negociado com BNDES.

Cláusula 6. Cada sócio possui 14,28% do capital social da empresa.

4. PLANO DE MARKETING

4.1 Análise de Ambiente

4.1.1 Fatores econômicos

O segmento de lavanderia tem acompanhado o crescimento da economia brasileira. Dados do Sindilav (Sindicato Intermunicipal de Lavanderias do Estado de São Paulo) de 2022 mostram que o setor apresentou um crescimento de 25% nos últimos 8 anos, com um faturamento estimado em quase R\$ 6 bilhões por ano.

4.1.2 Fatores socioculturais

Uma das muitas consequências trazidas pela pandemia foi a mudança dos hábitos de consumo de produtos e serviços, as pessoas passaram a aderir a modalidade de compras online e segundo pesquisa realizada pela Mastercard o setor de e-commerces cresceu 75%.

Então, seguindo essa tendência, além de serviços tradicionais como lavagem, passadoria e costura, a principal aposta da Alfa Lavanderia é o delivery com horário agendado, assim o cliente tem total controle sobre a retirada e entrega de suas peças.

O mercado global de calçados esportivos atingirá faturamento de US\$ 156,9 bilhões (R\$ 780,7 bilhões) até 2028. Essa é a projeção da consultoria ReAnIn. Atualmente, o mercado de calçados esportivos arrecada anualmente (maio de 2022) US\$ 95,2 bilhões, o que indica um grande crescimento nos próximos anos.

Segundo a consultoria, o crescimento do mercado ocorreu após mudanças profundas nas estratégias de venda por causa da pandemia de Covid-19. Com o fechamento das lojas físicas durante os períodos mais graves da crise sanitária, as marcas aceleraram os investimentos no e-commerce e nas estratégias de venda DTC (direct to consumer).

Já existem alguns grandes colecionadores no Brasil, como por exemplo *jumpmanrotation*³ e *daddykicks*⁴ além de vários outros.

Levando em consideração todos esses aspectos, fica fácil notar que a cena Sneakerhead está ficando cada vez mais consolidada, com diversos personagens

³ Jumpmanrotation é um colecionador de tênis brasileiro conhecido principalmente pela sua coleção de Air Jordans.

⁴ Daddykicks é um colecionador de tênis brasileiro.

agindo neste ecossistema: Bons drops⁵, revendedores, colecionadores, apreciadores. A tendência é este mercado amadurecer cada vez mais no Brasil, e cada vez receba-se maior variedade de Sneakers em drops, além de uma possível maior quantidade de pares disponíveis para atender a um maior número de pessoas. Um outro ponto interessante seria com as plataformas digitais. Apesar de ainda serem muito menores do que as americanas, como a StockX⁶, já se conta com o surgimento de diversas plataformas/aplicativos brasileiros voltados ao mercado de Sneakers, como por exemplo o @droper.app, uma plataforma que faz a intermediação entre vendedores e compradores.

Levantamento dos consumidores de lavanderias:

- Classes A + B = 89% e Classe C = 11%;
- 70% feminino;
- Idade média 43 anos;
- 33% têm mais de 51 anos;
- 48% é casado ou vive junto;
- 37% são solteiros;
- 58% têm filhos;
- 27% têm renda acima de R\$ 3.500,00;
- 59% têm curso superior completo;
- 66% preferem lavanderias próximas à residência ou ao local de trabalho;
- 70% pagam em dinheiro;
- 88% preferem lavar por peça.

4.1.3 Fatores Tecnológicos

Observou-se que as condições tecnológicas têm pouco impacto sobre este tipo de negócio.

4.1.4 Concorrência

Tem a vantagem de ser novidade no mercado de limpeza e customização de tênis e sapatos.

⁵ Lançamento

⁶ É um mercado online e revendedor de roupas, principalmente de tênis.

4.1.5 Fatores Políticos/Legais

Os fatores jurídicos a serem seguidos pelo empreendimento são:

- Contrato social

E as licenças necessárias:

- Licença ou alvará de funcionamento – Prefeitura;
- Vistoria e observância às normas de segurança - Corpo de Bombeiros;
- Licença ambiental - Órgãos municipais ou estaduais de Meio Ambiente;
- Licença Sanitária - Órgãos municipais e estaduais de vigilância sanitária (Visa);
- Lei Ambiental nº 9605, de 1998, está em vigor e é severa, com multas expressivas. Que diz: dispõe sobre as sanções penais e administrativas derivadas de condutas e atividades lesivas ao meio ambiente, e dá outras providências.
- Código de Defesa do Consumidor;
- Código Civil;
- Carga tributária (Impostos, taxas e contribuições).

4.1.6 Fatores Internos

A Washoes oferece uma estrutura de ambiente moderna, ferramentas especializadas para os serviços oferecidos pela empresa, abordagem com website e um serviço de customização exclusivo.

4.2 Definição Do Posicionamento No Mercado

O posicionamento de mercado da empresa.

[APÊNDICE B]

[APÊNDICE C]

4.3 Análise FOFA

[APÊNDICE D]

4.3.1 Fatores Internos

4.4.1.1 Fraquezas

- Não há serviço de delivery.
- Preços mais elevados que os concorrentes.

4.4.1.2 Forças

- Serviço de customização exclusivo.
- Localização estratégica.
- Especialistas qualificados nos serviços oferecidos pela empresa.
- Disponibilização de website.

4.3.2 Fatores Externos

4.4.2.1 Ameaças

- Aumento na concorrência.
- Aumento nos custos da mão de obra.

4.4.2.2 Oportunidades

- Parcerias estratégicas possíveis.
- Tendências de consumo favoráveis.

4.4 Definição Do Público-Alvo

4.4.1 Pessoa Física

Pessoas que moram na capital de São Paulo, com idade de 18 a 65 anos, classe média, colecionam tênis, com interesse em tênis personalizados, limpos e renovados, e que não possuem o tempo e cuidado para os tênis.

4.4.2 Pessoa Jurídica

A Washoes é uma empresa B2C.

4.5 Estratégias De Mercado

4.5.1 Produto

O produto é intangível e está na etapa de introdução.

4.5.2 Preço

Os consumidores possuem um bom poder aquisitivo e pertencem a classe média alta e classe alta, os serviços oferecidos estão entre R\$25,00 podendo chegar até R\$400,00.

4.5.3 Praça

- Localização privilegiada.
- Infraestrutura com sala de espera.

4.5.4 Promoção

- Divulgação nas redes sociais;

- Divulgação em eventos esportivos;
- Divulgação em festivais de música urbana;
- Parcerias estratégicas;
- Políticas de fidelização: envio de cartões de aniversário, promoções em datas comemorativas, eventos.
- Promoção De Aniversário: são promoções exclusivas dadas por datas especiais como o aniversário do cliente. Será enviado um e-mail personalizado coletado no momento de cadastro com um desconto especial pela data comemorativa em algum dos serviços (o serviço que o cliente mais consome).
- Promoção Especial: são promoções dadas em feriados e eventos de calendário.

4.5.5 Pessoas

4.5.5.1 Treinamento

Os colaboradores da empresa serão treinados para atender os clientes de forma agradável, cordial e paciente. Serão desenvolvidos alguns treinamentos para realização dos serviços de higienização, revitalização e customização.

4.5.5.2 Comunicação

O objetivo da empresa é manter uma relação próxima com os colaboradores, deixando um ambiente de trabalho confortável. A partir da satisfação dos seus clientes foram definidos alguns aspectos de avaliação como cordialidade, pontualidade e organização.

4.5.5.3 Remuneração

Os colaboradores serão contratados de acordo com o regime CLT.

4.5.5.4 Outras

Todas as normas juntamente com o código de ética serão demonstradas e entregues ao colaborador no manual do colaborador.

4.6 Implementação Do Plano De Marketing

4.6.1 Implementação do plano marketing pré-operacional

[APÊNDICE E]

4.7 Metodologia

Este projeto tem como objetivo tornar-se uma referência no mercado de lavanderia especializada em tênis, destacando-se pela qualidade dos serviços prestados e atendimento ao cliente. Ampliar a oferta de serviços e produtos da lavanderia, agregando valor à marca e fidelizando os clientes, e expandir a atuação da lavanderia para outras regiões, visando aumentar o número de clientes e fortalecer a marca. Para tal buscou-se informações na web grafia, fazendo pesquisa de cunho exploratório/descritivo com dados qualitativos e fontes secundárias, como também quantitativos.

4.7.1 Pesquisa de Mercado

Foi conduzido um estudo misto, combinando abordagens qualitativas e quantitativas, por meio de entrevistas pessoais utilizando um questionário estruturado contendo 8 perguntas. A - Pesquisa de Mercado foi realizada de maneira virtual, utilizando a plataforma Google Forms, e contou com a participação de um total de 218 respostas no formulário.

[APENDICE F]

[APENDICE G]

[APENDICE H]

[APENDICE I]

[APENDICE J]

[APENDICE K]

[APENDICE L]

[APENDICE M]

5. PLANO OPERACIONAL

5.1 Layout – Arranjo Físico

A instalação da empresa se encontra na Rua Barão de Tatuí, 67, na vila Buarque com 204 m² de espaço utilizável e térreo, com uma recepção acolhedora para os clientes, uma copa bem equipada, dois banheiros e uma área de ócio para colaboradores, assim como uma área de secagem para os calçados, e a área onde

serão feitas as limpezas, customizações e revitalizações com amplo espaço para movimentação.

[APÊNDICE N]

5.2 Mapa de Risco

A empresa apresenta riscos ergonômicos nas áreas de longo tempo de trabalho: nos tanques de limpeza; recepção; espaço para customização e revitalização.

Também há risco de acidentes ínfimos nas outras áreas, e biológico no banheiro. Em relação aos riscos físicos tem o risco perfurante com agulhas.

[APÊNDICE O]

5.3 Site

O site da empresa apresenta as áreas sobre a empresa, os serviços que dão acesso ao WhatsApp da empresa, área exclusiva do colaborador onde terá acesso aos treinamentos exclusivos e outras atividades da equipe, e no rodapé da página se encontra o contato e localização da empresa.

[APÊNDICE P]

5.4 Processos Operacionais

[APÊNDICE Q]

5.4.1 Agendamento Online

No site da Washoes, haverá uma aba que leva aos serviços prestados pela empresa e redirecionará o cliente ao WhatsApp, onde poderá:

- Conhecer os serviços prestados;
- Agendar um dos serviços;
- Conferir a tabela de preços;
- Conferir local da empresa;
- Tirar eventuais dúvidas dos processos efetuados pela Washoes.

A partir da escolha de agendamento dos serviços, a conversa não será automatizada e um colaborador irá fornecer as opções de agendamentos para o cliente, para realizar todas as categorias de serviço (Higienização, Revitalização, Customização). O agendamento é opcional.

5.4.2 Atendimento

O cliente entra na loja com seu calçado; dirige-se ao balcão de atendimento; terá três possibilidades para o cliente nos procurar:

- Conhecer os serviços;
- Solicitar os serviços;
- Retirada do calçado.

Para a primeira possibilidade, o atendente apresentará como funciona as três categorias de serviços: Higienização, Revitalização, Customização, e suas subdivisões (em relação a higienização e revitalização). Caso haja a solicitação de algum dos serviços, será especificado nos próximos tópicos.

Para a segunda possibilidade, o atendente irá receber o calçado e o cliente realizará o devido pagamento⁷. Caso o serviço não seja realizado na hora, será agendado o horário/dia para a retirada do calçado, e o cliente irá receber um recibo para identificá-lo.

Para a terceira opção, o cliente irá apresentar o recibo recebido na hora da entrega do calçado e irá retirá-lo devidamente embalado.

5.4.3 Higienização

5.4.3.1 Ao cliente

O cliente entra na loja com o calçado. Ele chega no balcão de atendimento e escolhe qual tipo de higienização gostaria de solicitar. O atendente pega o calçado e o encaminha para o colaborador que realizará o serviço. Nesse momento irá ser comentado quanto tempo será necessário para a realização do serviço e o valor. O cliente realiza o pagamento, recebe o recibo para a retirada do tênis e, caso seja necessário, aguardar o tempo necessário para a retirada do calçado no próprio estabelecimento.

⁷ As opções de pagamento serão: pix, dinheiro em espécie, cartão de débito e cartão de crédito (3x).

5.4.3.2 Ao Colaborador⁸

O colaborador retira o calçado com o atendente e recebe as orientações de qual serviço realizar.

Em relação a limpeza completa, o colaborador irá: Pegar o calçado, retirar seus cadarços e sua palmilha, colocá-los dentro da cuba já com água e o sabão específico para aquele tênis, molhar o tênis com essa água e começar a esfregar com uma escovinha e com cuidado toda a parte exterior do tênis e sua palmilha, depois, ele irá esfregar o cadarço do tênis com uma escovinha menor. Terminado essa etapa, será realizado o enxágue das peças com água corrente. Em seguida, o colaborador irá colocar peças no varal para secar naturalmente (em dias de chuva será utilizado um ventilador para melhor resultado). Com as peças secas, será montado o tênis novamente, embalado com papel seda, colocado na sacola e pronto para ser entregue ao cliente. Duração: 20 minutos + 3 horas

Em relação a hidratação, o colaborador irá: Pegar o calçado, retirar seus cadarços e colocá-los sob a mesa de inox, passar um pano seco no corpo do tênis para tirar as impurezas superficiais e um pano úmido em sua sola, aplicar o hidratante com as mãos devidamente enluvadas, esperar o creme agir durante 4 minutos, colocar os cadarços novamente no tênis, embalar o calçado com papel seda, colocá-lo na sacola e estará pronto para ser entregue ao cliente. Duração: 15 minutos

Em relação ao clareamento, o colaborador irá: Pegar o calçado, retirar seus cadarços e colocá-los sob a mesa de inox, passar um pano seco no corpo do tênis para tirar as impurezas superficiais e um pano úmido em sua sola, aplicar o clareador de acordo com as instruções da própria embalagem, colocar os cadarços novamente no calçado, embalar-lo com papel seda, colocar na sacola e estará pronto para ser entregue ao cliente. Duração: 20 minutos

Em relação a impermeabilização, o colaborador irá: Pegar o calçado, retirar seus cadarços e colocá-los sob a mesa inox, passar um pano seco no corpo do tênis para tirar as impurezas superficiais e um pano úmido em sua sola, aplicar o produto impermeabilizante no tênis, esperar o tempo de secagem descrito na embalagem do

⁸ Em todos os procedimentos, o colaborador faz o uso de EPIs (luvas, máscara e avental).

produto, colocar os cadarços novamente no calçado, embalá-lo com papel seda, colocar na sacola e estará pronto para ser entregue ao cliente. Duração: 40 minutos

Em relação ao odor fresh, o colaborador irá: Pegar o calçado, retirar seus cadarços e colocá-los sob a mesa inox juntamente com o tênis, passar um pano seco no corpo do tênis para tirar as impurezas superficiais e um pano úmido em sua sola, retirar sua palmilha e colocá-la dentro da cuba com água e sabão, esfregar com uma escovinha essa palmilha, enxaguá-la com água corrente e colocá-la para secar naturalmente o varal. Após a secagem da palmilha, o colaborador irá montar o tênis novamente e vai aplicar o odorizador no interior do tênis. Depois desse processo, o tênis será embalado com papel seda, colocado na sacola e estará pronto para ser entregue ao cliente. Duração: 2 horas

5.4.4 Revitalização

5.4.4.1 Ao cliente

O cliente entra na loja com seu calçado. Ele chega no balcão de atendimento e escolhe qual tipo de revitalização gostaria de solicitar. O atendente pega o calçado e o encaminha para o colaborador que realizará o serviço. Nesse momento irá ser comentado quanto tempo será necessário para a realização do serviço e seu valor. O cliente realiza o pagamento, recebe o recibo para a retirada do tênis e, caso seja necessário, aguarda o tempo necessário para a retirada do calçado no próprio estabelecimento.

5.4.4.2 Ao colaborador

O colaborador retira o calçado com o atendente e recebe as orientações de qual serviço realizar.

Em relação a colagem, o colaborador irá: Pegar o calçado, passar um pano seco no corpo do tênis para tirar as impurezas superficiais e um pano úmido em sua sola, aplicar a cola no local necessário com o auxílio de um pincel, deixar secar durante o tempo determinado na embalagem do produto, embalar o tênis com papel seda, colocá-lo na sacola e estará pronto para ser entregue ao cliente. Duração: 30 min

Em relação a costura, o colaborador irá: Pegar o calçado, passar um pano seco no corpo do tênis para tirar as impurezas superficiais e um pano úmido em sua sola, preparar a agulha com o comprimento de linha necessário para a costura, costurar os

locais indicados, embalar o tênis com papel seda, colocá-lo na sacola e estará pronto para ser entregue ao cliente.

Em relação à pintura (perda da cor original), o colaborador irá: Pegar o calçado, passar um pano úmido no corpo e na sola do calçado, preparar a tinta e o pincel necessários, aplicar a tinta nos lugares indicados, esperar secar de acordo com a descrição da embalagem da tinta, *, embalar o tênis com papel seda, colocá-lo na sacola e estará pronto para ser entregue ao cliente.

Em relação a remoção de crease, o colaborador irá: Pegar o calçado, passar um pano seco no corpo do tênis para tirar as impurezas superficiais e um pano úmido em sua sola,

Em relação a colocação de antiderrapantes, o colaborador irá: Pegar o calçado, passar um pano seco no corpo do tênis para tirar as impurezas superficiais e um pano úmido em sua sola, caso o tênis ainda apresentar as gravuras, ele deverá ser lixado para melhor fixação do adesivo antiderrapante, e em seguida, após passar um pano úmido para tirar a poeira deixada, será aplicado o adesivo. Finalizado essa parte, o calçado será embalado com papel seda, colocado na sacola e estará pronto para ser entregue ao cliente.

5.4.5 Customização (pintura)

5.4.5.1 Ao cliente

O cliente entra na loja com seu calçado. Ele chega no balcão de atendimento e solicita o serviço de customização. O atendente solicita a presença do designer para que efetue o desenho da customização de acordo com as preferências e referências do cliente (cores e possíveis desenhos). O designer encaminha o projeto final para o colaborador analisar a proposta. O atendente pega o calçado e o encaminha para o colaborador que realizará o serviço. Nesse momento irá ser comentado quanto tempo será necessário para a realização do serviço e seu valor. O cliente realiza o pagamento e recebe o recibo para a retirada do tênis posteriormente.

5.4.5.2 Ao colaborador

O colaborador retira o calçado com o atendente. Coloca o calçado sob a mesa de inox, retira seu cadarço, passa um pano seco no corpo do tênis para tirar as impurezas superficiais e um pano úmido em sua sola, prepara as tintas e pincéis que serão utilizados, realiza a pintura do tênis, aguarda o tempo de secagem de acordo

com a embalagem das tintas, aplica uma camada protetora para retardar o ressecamento da tinta, espera o produto secar, embala o calçado com papel seda, coloca ele na sacola e estará pronto para ser entregue ao cliente. Duração: 2 horas e 30 Minutos

5.5 Capacidade Produtiva

A Washoes tem horário de funcionamento das 9 horas da manhã até às 17 horas da tarde.

5.5.1 Atendimento

Um cliente será atendido por vez, e 30 clientes por dia em média.

5.5.2 Higienização

Dois calçados podem ser lavados simultaneamente, e a média diária de tênis lavados pode ser de 13 até 27 pares.

5.5.3 Revitalização

Dois calçados podem ser restaurados simultaneamente, e a média de restaurações pode ser de 10 a 42 pares por dia.

5.5.4 Customização

Um customizador pode pintar um tênis por vez, dependendo da complexidade do pedido o processo pode levar de 1 hora e 30 minutos até 5 horas.

5.6 Necessidade de Pessoal

A empresa terá 11 funcionários, dos cargos mencionados no apêndice.

[APÊNDICE R]

5.7 Organograma

Os analistas orientam os publicitários, designers e recepcionistas, e esses 3 cargos orientam revitalizadores, customizadores e higienizadores.

[APÊNDICE S]

5.8 Sistema de Gestão

5.8.1 Vantagens Competitivas

- Conhecimento sobre o cliente (público-alvo), o que facilita a comunicação com eles e o marketing (intimidade com o consumidor)
- Inovação, por ser um tipo de serviço bem novo no Brasil

- Atendimento personalizado
- Variabilidade de serviços
- Customizações

5.8.2 Processo de aquisição de materiais

Identificação de necessidades, elaboração de pedidos, seleção de fornecedores, negociação, emissão de ordens de compra, recebimento e inspeção de materiais, pagamento.

5.8.3 Requisito de Tempo

O tempo estimado da necessidade de reposição de estoque para a empresa seria de 14 dias, considerando que há 10 Litros de sabão para a lavagem dos tênis, valendo ressaltar que esse prazo pode mudar devido a diversos fatores que podem influenciar a gestão e uso dos materiais da empresa.

5.8.4 Gestão de Estoque e Inventário

A empresa utiliza da curva ABC para a gestão do estoque.

A Curva ABC é um método de gestão de estoque que categoriza os itens com base em sua importância relativa. Os itens são divididos em três categorias: A, B e C.

Itens da categoria A são os mais importantes e geralmente representam uma pequena porcentagem do total de itens, mas contribuem significativamente para o valor total do estoque.

Itens da categoria B possuem importância moderada, enquanto os da categoria C são os menos importantes, geralmente representando a maioria dos itens, mas contribuindo menos para o valor total do estoque.

Essa abordagem ajuda as empresas a concentrarem seus esforços de gestão de estoque nas categorias mais críticas, garantindo um foco adequado nos itens que têm maior impacto no desempenho financeiro. A curva ABC é o método que melhor minimiza gastos excessivos com materiais que não precisam ser repostos com tanta frequência.

5.8.5 Gestão de Qualidade

A empresa valoriza máxima qualidade em seus serviços desde o atendimento ao cliente até a entrega do produto finalizado. Por conta disso seriam feitas avaliações

da qualidade dos serviços entregue aos clientes baseando-se no feedback dos clientes para melhor compreensão das necessidades, gostos e opiniões dos clientes em relação aos serviços prestados pela empresa.

5.8.6 Gestão de Segurança e Saúde

A segurança dos colaboradores será garantida através do uso de EPIs (Equipamentos de Proteção Individual), como Aventais, Luvas resistentes a produtos químicos. Também seriam utilizados equipamentos de segurança no estabelecimento, como tapetes antiderrapantes em locais propensos a umidade para evitar escorregões e quedas, extintores de incêndio, ventilação adequada e sinalização de segurança. Além disso o mapa de risco será exposto para os colaboradores

5.8.7 Gestão de Impacto Ambiental

A empresa implementa uma ação de impacto ambiental ao utilizar somente embalagens recicláveis para realizar a entrega dos sapatos já limpos ou customizados para os clientes. Além de usar meios de reutilizar a água gasta nas lavagens dos calçados, assim evitando desperdício de água, e ao optar por embalagens de papel reciclável a empresa contribui para a preservação do ambiente.

6. PLANO FINANCEIRO

6.1 Investimento Total

A Washoes tem seu investimento em R\$ 30.415,82, isso será o necessário para a empresa começar a funcionar. O valor será financiado a partir de um empréstimo concedido pelo banco BNDES.

[APÊNDICE T]

6.1.1 Investimento Fixo

O investimento fixo é a somatória das ferramentas, utensílios, móveis, máquinas e computadores da empresa, e o investimento calculado é de R\$ 10.770,34.

[APÊNDICE U]

6.1.2 Capital de Giro

Como a empresa recebe antes de pagar os fornecedores o capital de giro se trata apenas da quantidade do estoque inicial, que são os materiais diretos e indiretos da empresa, que juntos somam R\$ 2.535,48.

[APÊNDICE V]

6.1.2.1 Caixa Mínimo

Não há caixa mínimo.

6.1.2.1.1 Contas a receber

[APÊNDICE W]

6.1.2.1.2 Fornecedores

[APÊNDICE X]

6.1.2.1.3 Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

[APÊNDICE Y]

6.1.2.1.4 Necessidade Média de Estoques

O estoque calculado da empresa é para o mês inteiro.

[APÊNDICE Z]

6.1.2.2 Estoque Inicial

São os materiais diretos e indiretos da empresa, que juntos somam R\$ 2.535,48.

[APÊNDICE AA]

6.1.3 Investimentos Pré-Operacionais

Se trata das reformas (R\$ 10.000,00), dos custos legais (R\$ 1.500,00) e da publicidade (R\$ 5610,00) aplicados antes de abrir a empresa, a soma resulta em R\$ R\$ 17.110,00.

[APÊNDICE AB]

6.1.4 Estimativa de Faturamento Mensal

A estimativa de 1 ano de funcionamento da Washoes e realizamos mês a mês, tendo o faturamento anual como R\$ 567.905,00.

[APÊNDICE AC]

6.1.5 Estimativa com Mão de Obra

Ao todo a Washoes tem 4 funcionários contratados, onde todos seus encargos trabalhistas e salários resultam em R\$ 11.475,15.

[APÊNDICE AD]

6.2 Estimativa de Depreciação

Com a realização da depreciação dos móveis e utensílios, e máquinas e da reforma mensalmente obteve-se o valor de R\$ 135,93.

[APÊNDICE AE]

6.3 Estimativa do Custo Fixo Operacional Mensal

Na estimativa são contados como custo: o aluguel, as contas, despesas financeiras, salários, o pró-labore dos 7 sócios, as terceirizações, e os materiais utilizados, sendo de R\$ 38.653,82.

[APÊNDICE AF]

6.4 Custos sobre Comercialização

Os gastos enquadrados nessa categoria são os impostos, a publicidade e eventuais taxas da máquina de cartão.

[APÊNDICE AG]

6.5 Demonstrativo de Resultados

Para concluir que a empresa ao final do ano contábil, terá lucro ou prejuízo, é subtraído todos os gastos do faturamento total. Assim a Washoes terá o lucro líquido de R\$ 26.143,63.

[APÊNDICE AH]

6.6 Índices de Viabilidade

São índices essenciais para determinar se o negócio pode ou não ser viável, e serão mostrados os de Lucratividade, Rentabilidade e Prazo de Retorno do Investimento da Washoes.

6.6.1 Lucratividade

A lucratividade é um indicador que espelha o desempenho das transações da empresa e a coloca em relação à sua competitividade no mercado. Quanto mais elevada for a lucratividade, maiores são as oportunidades de a empresa investir e se tornar mais competitiva. A Washoes revela uma lucratividade de 4,52%, conforme evidenciado na tabela em apêndice. Esse percentual indica que a empresa está

alcançando uma margem de lucro satisfatória em relação às suas transações, fortalecendo assim sua posição competitiva no mercado.

[APÊNDICE AI]

6.6.2 Rentabilidade

A rentabilidade é um indicador que mede o retorno do investimento da empresa para seus sócios, sendo um indicador da atratividade dos negócios. Neste contexto, a empresa alcançou uma rentabilidade de 84%.

[APÊNDICE AJ]

6.6.3 Prazo de Retorno do Investimento

O prazo de retorno do investimento é um indicador que, assim como os anteriores, mede a atratividade do negócio. Ele representa o tempo necessário para que os sócios proprietários recuperem o valor investido na empresa. No caso da Washoes, o período de retorno é de 1 ano e 2 meses.

[APÊNDICE AK]

APÊNDICES

[APÊNDICE A] – Logo



Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE B] – Definição Do Posicionamento No Mercado

INFORMAÇÃO	B3ATER	BYTHEWASH	MAWASH
ATUAÇÃO	SÃO PAULO	SÃO PAULO	SÃO PAULO
PÚBLICO ALVO	JOVENS E ADULTOS ENTUSIASTAS DA CULTURA SNEAKER E SNEAKERHEADS	JOVENS E ADULTOS ENTUSIASTAS DA CULTURA SNEAKER E SNEAKERHEADS	JOVENS E ADULTOS ENTUSIASTAS DA CULTURA SNEAKER E SNEAKERHEADS
PONTOS FORTES	FAZ HIGIENIZAÇÃO E REVITALIZAÇÃO DE BONÉS	DELIVERY	PREÇOS ACESSÍVEIS
PONTOS FRACOS	NÃO TEM WEBSITE	BAIXA DIVERSIDADE DE ATIVIDADES	NÃO TEM LOJA FÍSICA
ESTRATÉGIAS UTILIZADAS	CUPONS DE DESCONTO EM SERVIÇOS	ENTREGA EXPRESSA	NÃO HÁ

Fonte: Autoria Própria

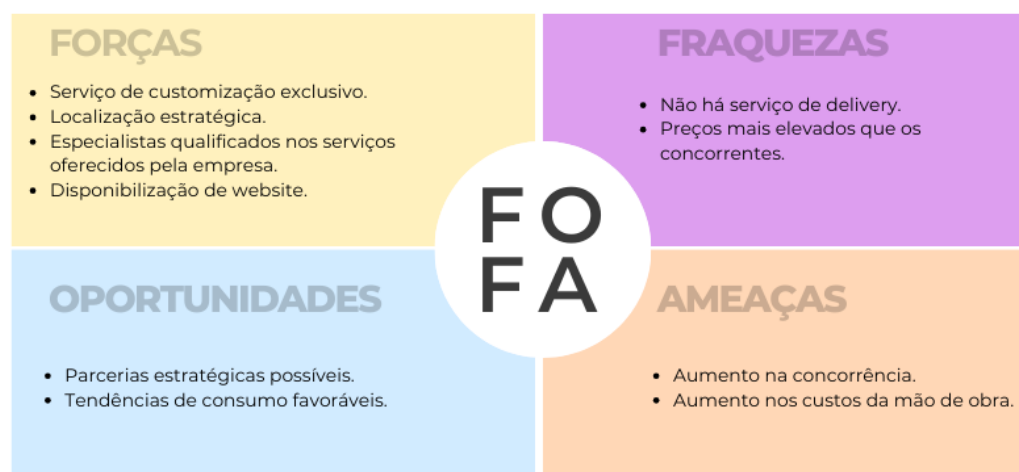
[APÊNDICE C] – Definição Do Posicionamento No Mercado

VANTAGENS COMPETITIVAS	CONCORRENTES		
	B3ATER	BYTHEWASH	MAWASH
LOCALIZAÇÃO	5	4	0
SERVIÇO DE CUSTOMIZAÇÃO	0	0	0
SERVIÇO DE REVITALIZAÇÃO	5	0	0
SERVIÇOS DIVERSIFICADOS	3	3	3
ENTREGA	4	5	1
TOTAL	17	12	4

CONCEITO	EXCELENTE	ÓTIMO	BOM	REGULAR	RUIM	NÃO TEM
PONTUAÇÃO	5	4	3	2	1	0

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE D] – Análise FOFA



Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE E] – Implementação do plano marketing pré-operacional

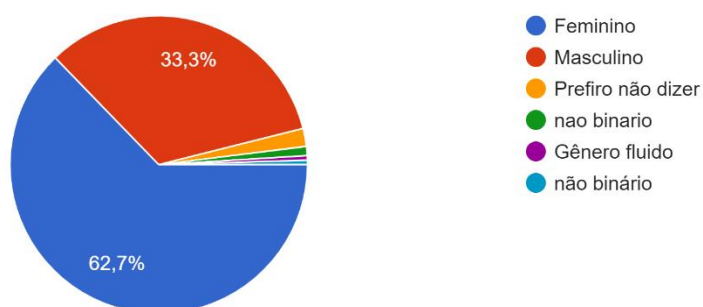
AÇÕES	RESPONSÁVEL	CUSTO ESTIMADO	PERÍODO
			Pré Operacional
Pesquisa de Marketing	Equipe de Marketing	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Criação e registro de marca	Equipe Administrativa	R\$ 350,00	R\$ 350,00
Treinamento de pessoal	Equipe de Recursos Humanos	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Confecção de uniforme	Equipe Administrativa	R\$ 960,00	R\$ 960,00
Elaboração do banco de dados de clientes	Equipe de TI	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Divulgação em mídias sociais	Equipe de Marketing	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
TOTAL			R\$ 5.610,00

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE F] – Pesquisa de Mercado

Como você se identifica?

204 respostas

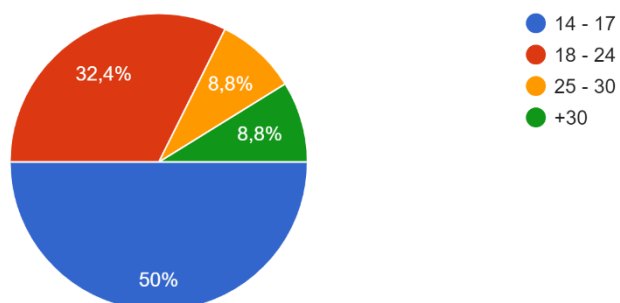


Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE G] – Pesquisa de Mercado

Qual sua faixa etária?

204 respostas

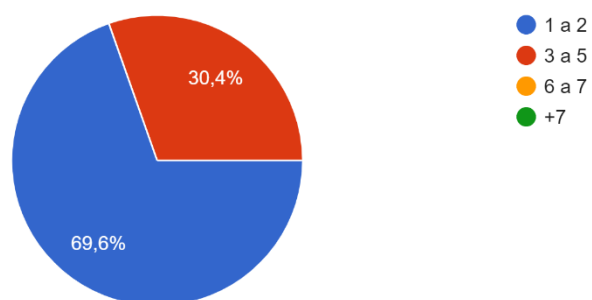


Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE H] – Pesquisa de Mercado

Em média, quantos pares diferentes de tênis você usa por semana?

204 respostas

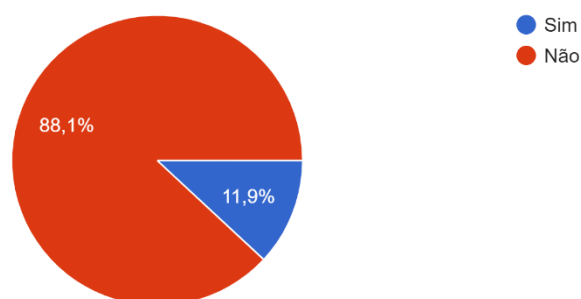


Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE I] – Pesquisa de Mercado

Você conhece alguma empresa que realiza o serviço de higienização e revitalização de tênis?

218 respostas

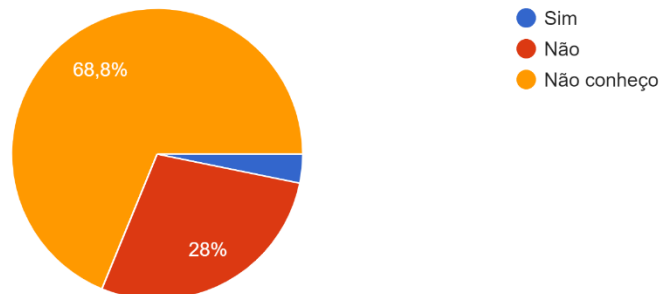


Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE J] – Pesquisa de Mercado

Se sim, você já utilizou destes serviços antes? (higienização de cabedal, clareamento, reparo de sola, remoção de odor, pintura)

218 respostas

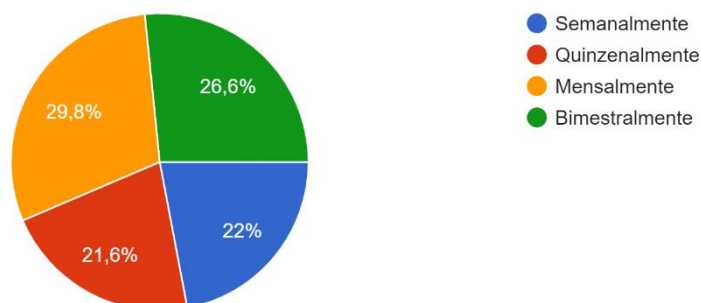


Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE K] – Pesquisa de Mercado

Com que frequência você costuma higienizar seus tênis?

218 respostas

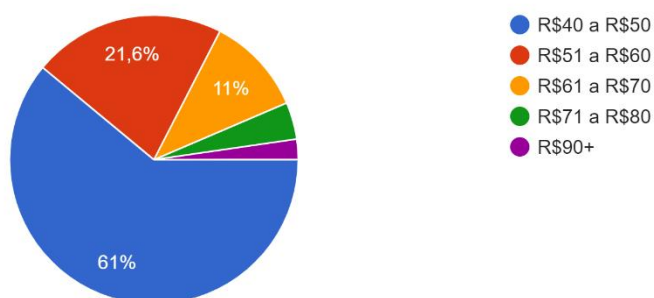


Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE L] – Pesquisa de Mercado

Quanto você estaria disposto a pagar para um serviço de higienização completa do seu calçado?

218 respostas

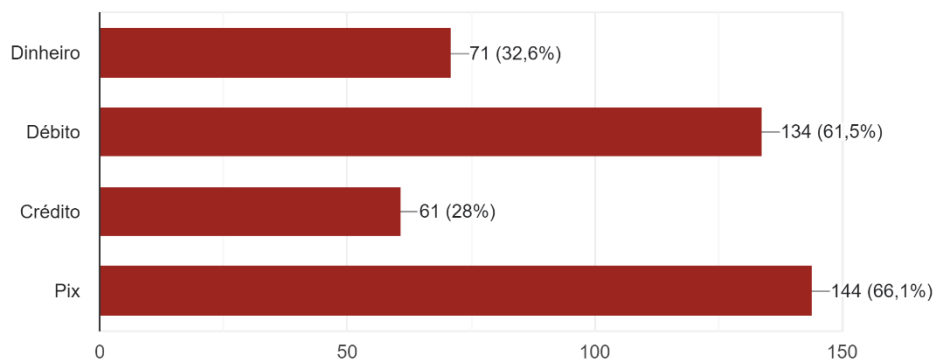


Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE M] – Pesquisa de Mercado

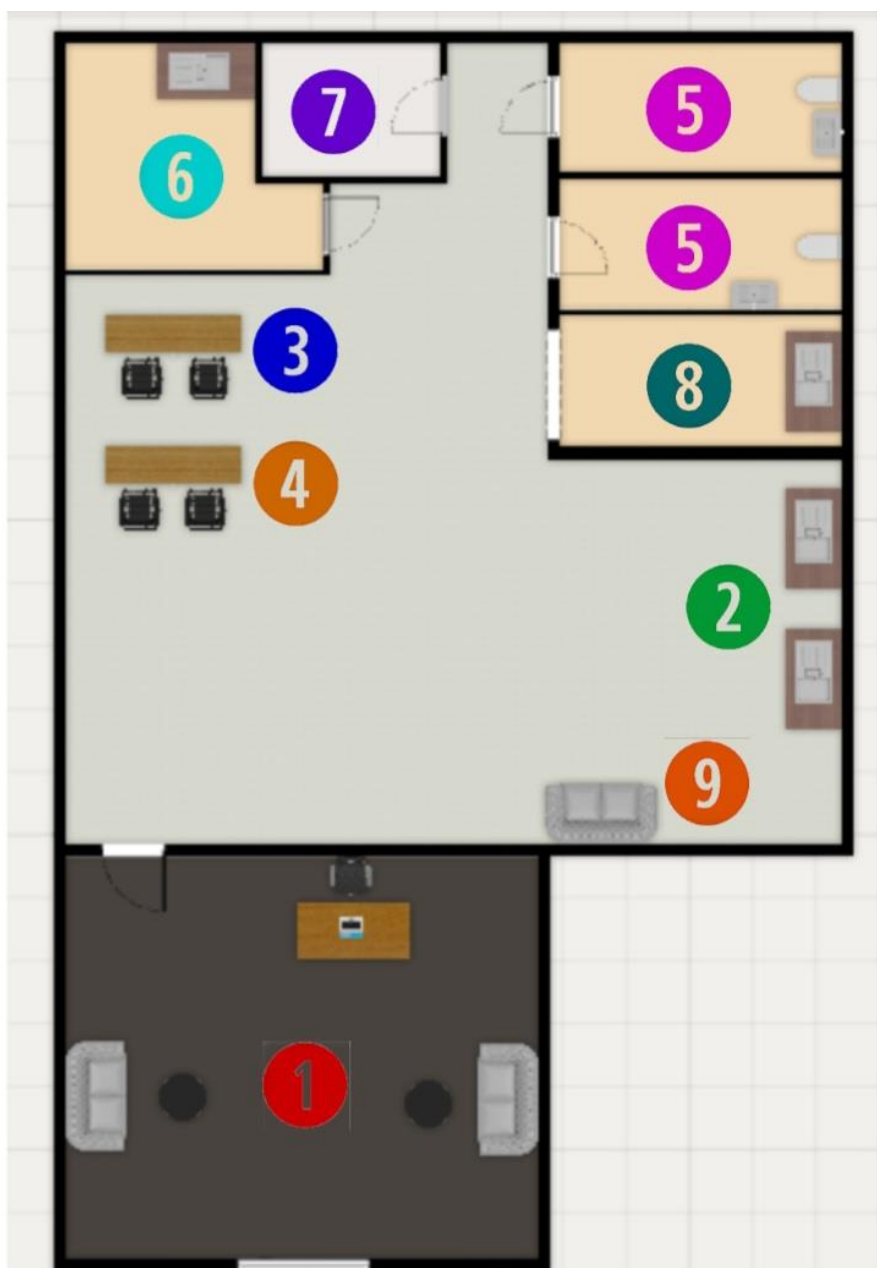
Qual forma de pagamento você costuma utilizar?

218 respostas



Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE N] – Layout – Arranjo Físico

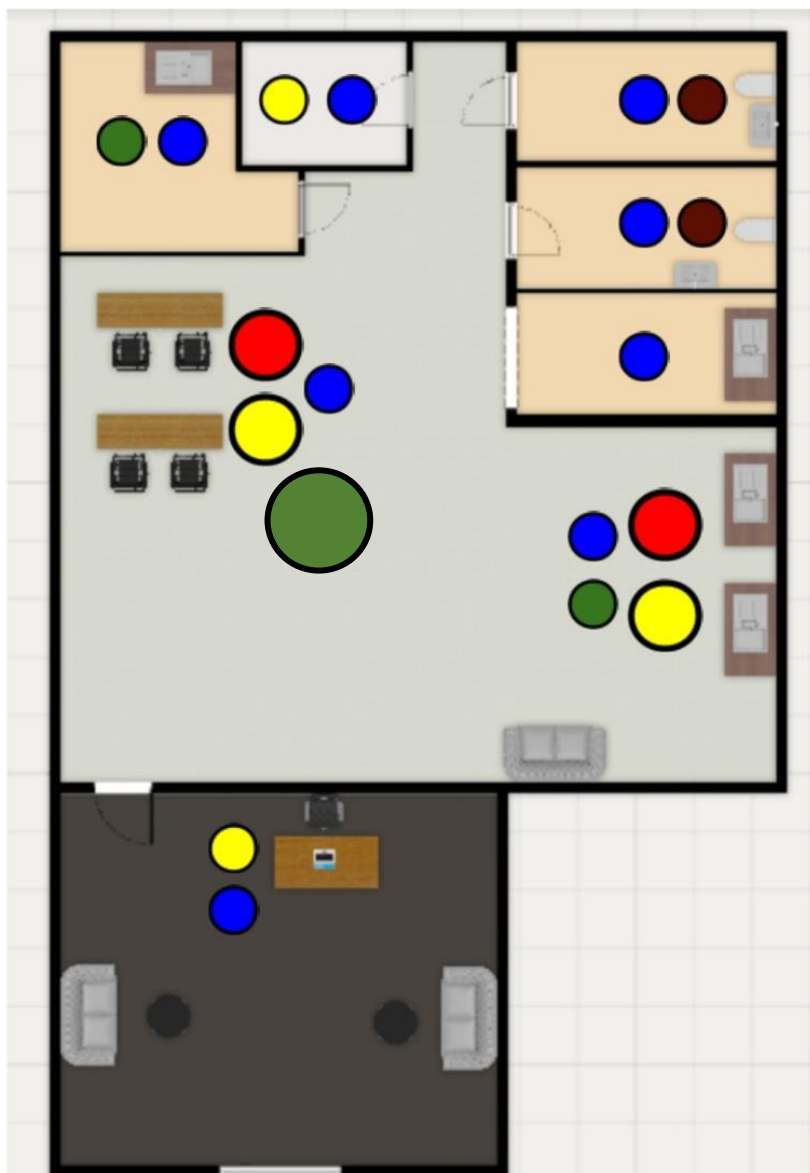


Áreas:

01 - Recepção	05 - Banheiro
02 - Lavatórios	06 - Copa
03 - Espaço da revitalização	07 - Almojarifado
04 - Espaço da customização	08 - Espaço de secagem
	09 - Espaço de descanso/ espera

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE O] – Mapa de Risco



Legenda das cores	Legenda da intensidade/ grau de risco
Riscos físicos	Risco pequeno
Riscos químicos	Risco médio
Riscos biológicos	Risco grande
Riscos ergonômicos	
Riscos mecânicos/ de acidentes	

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE P] – Site

WASHOES [Sobre Nós](#) [Serviços](#) [Portal do Colaborador](#) [Contato](#)

Repara na gente

Missão

Proporcionar serviços de higienização, revitalização e customização de tênis que expressem a singularidade e a personalidade dos nossos clientes, cultuando o valor afetivo que cada tênis carrega e superando suas expectativas em qualidade e atendimento

Visão

Ser reconhecida como a empresa referência em serviços de higienização, revitalização e customização de tênis de alta qualidade, pautada no atendimento personalizado e na valorização do valor afetivo que cada tênis carrega.




Valores

- Personalização
- Qualidade
- Respeito
- Sustentabilidade

Diferenciais

- Colaboradores Especializados
- Serviço Artesanal

Cada calçado conta uma história, e você é o protagonista da sua!

WASHOES [Sobre Nós](#) **[Serviços](#)** [Portal do Colaborador](#) [Contato](#)

Confira já os nossos serviços!



Higienização



Revitalização



Customização



AGENDE JÁ!


WASHOES Sobre Nós Serviços Portal do Colaborador Contato

Login de Usuário

Usuário


Senha

Esqueceu sua senha?

Não sou um robô
 


Trabalhe conosco!

Ambiente acolhedor
Treinamentos exclusivos
Diversos benefícios




Envie seu currículo para nós:
washoeslavanderia@gmail.com


WASHOES Sobre Nós Serviços Portal do Colaborador Contato





Cola aqui!



R. Barão de Tatuí, 67 - Vila Buarque
Próximo a Estação Marechal Deodoro da Linha Vermelha do Metrô

washoeslavanderia@gmail.com 

11 95423-7162 

11 9763-0923 

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE Q] – Processos Operacionais

Serviços	Duração
Higienização	De 15 minutos a 3 horas e 20 minutos
Limpeza completa	20 minutos + 3 horas de secagem
Hidratação	15 minutos
Clareamento	20 minutos
Impermeabilização	40 minutos
Odor fresh	20 minutos + 2 horas de secagem
Revitalização	De 30 minutos a 1 hora e 20 minutos
Colagem	40 minutos
Costura	30 minutos
Pintura	1 hora e 20 minutos
Remoção de crease	1 hora e 20 minutos
Antiderrapante	40 minutos
Customização	De 1 hora e 30 minutos a 5 horas
Pintura	De 1 hora e 30 minutos a 5 horas

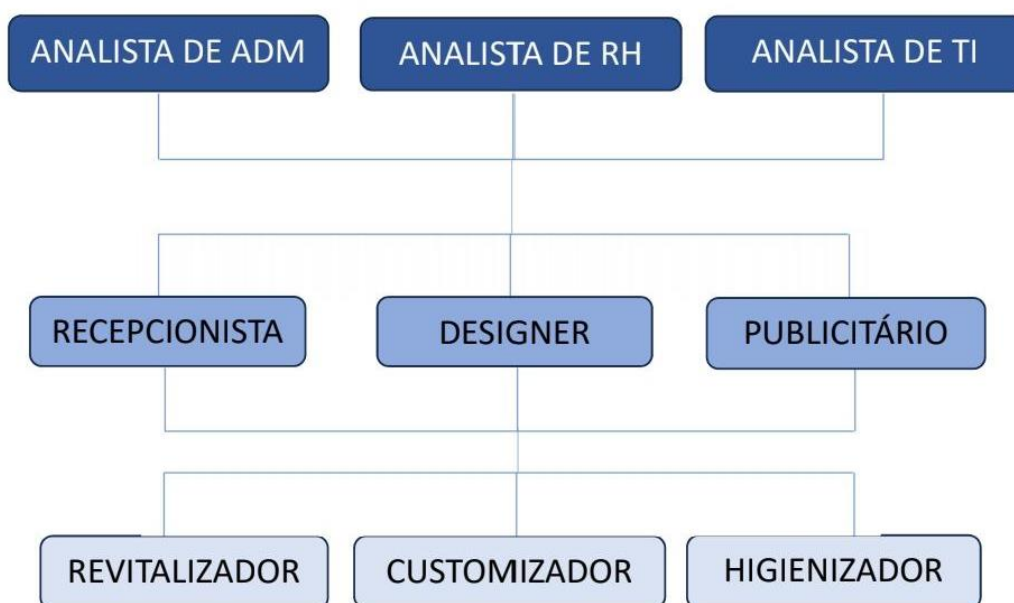
Fonte: Aatoria Própria

[APÊNDICE R] – Necessidade de Pessoal

Cargo/ função	Descrição/ Qualificações necessárias
Recepcionista	O recepcionista será responsável pelo atendimento dos clientes, cuidando de seus cadastros, agendamentos, recebimento de pagamento e explicação do funcionamento da lavanderia. Também cuidará da abertura e fechamento da loja. Qualificação: Ensino Médio Completo.
Designers	O designer será responsável por desenvolver o projeto de customização de acordo com as preferências do cliente, e passar essas informações/desenho para o colaborador responsável. Qualificação: Ensino Médio Completo e Curso livre de Design.
Higienizadores	O higienizador será responsável pela parte de limpeza completa, hidratação, clareamento, impermeabilização, e retirada de odor fresh dos tênis. Qualificação: Ensino Médio Completo.
Revitalizadores	O revitalizador será responsável pela colagem, costura, pintura (no caso da perda da cor original do calçado), remoção de crease e colocação de antiderrapante nos tênis. Qualificação: Ensino Médio Completo.
Customizadores	O customizador será responsável por reproduzir o projeto de pintura realizado pelo designer. Qualificação: Ensino Médio Completo.
Analista de RH	O analista de RH será responsável pelo recrutamento, seleção e treinamento de pessoal, folha de pagamento e demissões. Qualificação: Ensino Médio Completo e Curso Técnico em RH.
Analista de ADM	O analista de ADM será responsável por administrar toda a parte burocrática da empresa, desde as questões legais até o gerenciamento da parte financeira. Qualificação: Ensino Médio Completo e Curso Técnico em ADM.
Analista de TI	O analista de TI será responsável pela criação e manutenção do sistema e site da empresa, e pela manutenção dos computadores locais caso necessário. Qualificação: Ensino Superior Completo.
Publicitário	O publicitário será responsável pelo marketing da empresa, que será vinculado nas redes sociais da marca. Qualificação: Ensino Superior Completo.

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE S] – Organograma



Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE T] – Investimento Total

Investimento Total	Valor (R\$)
1. Investimentos fixos	R\$ 10.770,34
2. Capital de giro	R\$ 2.535,48
3. Investimentos pré-operacionais	R\$ 17.110,00
Total (1+2+3)	R\$ 30.415,82

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE U] – Investimento Fixo

Equipamentos e Ferramentas				
Item	Marca	Valor Uni.	Qntd.	Subtotal
Máscara de Pintura	Alltech	R\$ 21,90	6	R\$ 131,40
Révolver de tinta	Titanium	R\$ 48,77	2	R\$ 97,54
Estêncil	Westcott	R\$ 35,87	6	R\$ 215,22
Pincel de Precisão (Kit c/15)	Giotto	R\$ 18,93	4	R\$ 75,72
Agulha N° 16 (Kit c/10)	Coats	R\$ 5,50	3	R\$ 16,50
Escova de Limpeza 1	Santa Maria	R\$ 5,38	6	R\$ 32,28
Escova de Limpeza 2	Bettanin	R\$ 9,60	6	R\$ 57,60
Total				R\$ 626,26

Móveis e Utensílios				
Item	Marca	Valor Uni.	Qntd.	Valor total
Cadeira	Conthey	R\$ 140,00	6	R\$ 840,00
Estante	Monza Viero	R\$ 159,90	2	R\$ 319,80
Lixeira	Sanremo	R\$ 29,78	6	R\$ 178,68
Luminária	Full House	R\$ 59,99	6	R\$ 359,94
Torneira	Pingoo	R\$ 78,90	3	R\$ 236,70
Mesa	Innal	R\$ 589,80	2	R\$ 1.179,60
Mesa Redonda Copa	Kza Bela	R\$ 185,00	1	R\$ 185,00
Cadeira (Kit c/2)	Milly Suede	R\$ 190,95	2	R\$ 381,90
Balcão	NetMobil	R\$ 324,81	1	R\$ 324,81
Sofá	RR Decor	R\$ 497,00	2	R\$ 994,00
Gabinete	AJL	R\$ 221,31	2	R\$ 442,62
Ventilador	Mondial	R\$ 93,49	2	R\$ 186,98
Cuba (para gabinete)	American Steel	R\$ 81,72	3	R\$ 245,16
Total				R\$ 5.875,19

Computadores e Periféricos				
Item	Marca	Valor Uni.	Qntd.	Valor total
Impressora	Hp	R\$ 321,20	1	R\$ 321,20
Computador	Mancer	R\$ 1.105,71	1	R\$ 1.105,71
Telefone	Elgin	R\$ 27,26	1	R\$ 27,26
Total				R\$ 1.454,17

Máquinas				
Item	Marca	Valor Uni.	Qntd.	Valor total
Purificador	Brastemp	R\$ 149,90	2	R\$ 299,80
Cafeteira	Mondial	R\$ 93,70	1	R\$ 93,70
Geladeira	Electrolux	R\$ 1.794,32	1	R\$ 1.794,32
Microondas	Consul	R\$ 477,00	1	R\$ 477,00
Máquina de Cartão	Mercado Pago	R\$ 149,90	1	R\$ 149,90
Total				R\$ 2.814,72

Investimento Fixo	
Móveis e Utensílios	R\$ 5.875,19
Máquinas	R\$ 2.814,72
Computadores e Periféricos	R\$ 1.454,17
Equipamentos e Ferramentas	R\$ 626,26
Total	R\$ 10.770,34

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE V] – Capital De Giro

Capital de Giro (Resumo)	
Investimentos financeiros	R\$
A – Estoque inicial	R\$ 2.535,48
B – Caixa mínimo	R\$ -
Total do capital de giro (A +B)	R\$ 2.535,48

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE W] – Contas a Receber

Vendas			
Prazo médio de vendas	%	Número de dias	Média ponderada dos dias
a vista	70%	0	0
a prazo (1)	25%	30	7,5
a prazo (2)	5%	60	3
a prazo (3)	-	-	-
Prazo médio total			10,5 dias

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE X] – Fornecedores

Fornecedores			
Prazo médio de vendas	%	Número de dias	Média ponderada dos dias
a vista	50%	0	0
a prazo (1)	50%	30	15
a prazo (2)	-	-	-
a prazo (3)	-	-	-
Prazo médio total			15 dias

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE Y] – Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

	Número de dias
Recursos da empresa fora do seu caixa	
1. Contas a receber – prazo médio de vendas	10,5 dias
2. Estoques – necessidade média de estoques	30 dias
Subtotal 1 (item 1 + 2)	40,5 dias
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	15 dias
Subtotal 2	15 dias
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)	25,5 dias

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE Z] – Necessidade Média de Estoques

	Número de dias
Necessidade média de estoques	30 dias

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE AA] – Estoque Inicial

Material de escritório				
Item	Marca	Valor Uni	Qntd.	Valor Total
Lápis nº 2 (Kit c/ 6)	Faber-Castell	R\$ 6,70	1	R\$ 6,70
Borracha	Mercur	R\$ 0,50	1	R\$ 0,50
Apontador	Cis	R\$ 1,18	1	R\$ 1,18
Caneta Azul	Bic	R\$ 1,18	2	R\$ 2,36
Grampos (Caixa)	Bacchi	R\$ 3,10	2	R\$ 6,20
Clipes (Caixa)	BRW	R\$ 3,99	2	R\$ 7,98
Pacote Sulfite (300 Folhas)	Chamex	R\$ 7,99	1	R\$ 7,99
Agenda	Jandaia	R\$ 5,97	1	R\$ 5,97
Cartucho (Preto e Colorida)	Hp	R\$ 109,99	1	R\$ 109,99
Café (1kg)	Melitta	R\$ 22,90	3	R\$ 68,70
Filtro de Café	Melitta	R\$ 6,39	2	R\$ 12,78
Açúcar (1kg)	Caravelas	R\$ 3,89	2	R\$ 7,78
Adoçante	Zero Cal	R\$ 5,49	1	R\$ 5,49
Colher descartável (250 und)	Variados	R\$ 5,04	2	R\$ 10,08
Grampeador	Gramp Line	R\$ 6,39	1	R\$ 6,39
Copo descartável (100 und)	Copusul	R\$ 4,87	3	R\$ 14,61
Total				R\$ 274,70

Materiais de Limpeza				
Item	Marca	Valor Uni.	Qntd.	Valor total
Papel Higiênico (c/64 rolos)	Original	R\$ 76,90	2	R\$ 153,80
Vassoura	Phenix	R\$ 13,19	1	R\$ 13,19
Pá de Lixo	Tria LOG	R\$ 7,00	1	R\$ 7,00
Rodo	Sanremo	R\$ 26,80	1	R\$ 26,80
Sabonete Líq. 5L	Deoline	R\$ 23,38	1	R\$ 23,38
Detergente	Ypê	R\$ 1,90	3	R\$ 5,70
Esponja	Bombril	R\$ 2,60	3	R\$ 7,80
Água Sanitária	Trium POTI	R\$ 1,93	3	R\$ 5,79
Papel Toalha (2 und.)	Yuri	R\$ 4,80	2	R\$ 9,60
Pano de chão (15 und)	Drezze	R\$ 15,96	1	R\$ 15,96
Papel Interfolha	Europel	R\$ 9,30	2	R\$ 18,60
Total				R\$ 287,62

Materiais de Consumo				
Item	Marca	Valor Uni.	Qntd.	Valor total
Shampoo Limpador de Sneaker	Protect	R\$ 25,90	5	R\$ 129,50
Impermeabilizante	Ultra lub	R\$ 26,19	4	R\$ 104,76
Renovador Camurça (Incolor)	Nobuk	R\$ 34,90	4	R\$ 139,60
Renovador Camurça (Preto)	Nobuk	R\$ 29,90	5	R\$ 149,50
Sabão Líquido 5L	Barbarex	R\$ 13,74	4	R\$ 54,96
Verniz	Tekbond	R\$ 17,90	3	R\$ 53,70
Odorizador de Calçados (Kit c/2)	Odor Free	R\$ 38,99	4	R\$ 155,96
Adesivo anti-derrapante	Shoe Acessórios	R\$ 11,90	8	R\$ 95,20
Cola de Contato	Amazonas	R\$ 19,60	2	R\$ 39,20
Tinta de Tecido (Kit c/123)	Acrilex	R\$ 392,37	1	R\$ 392,37
Linha de Costura	Kron	R\$ 3,99	47	R\$ 187,53
Papel para Embrulho (100m)	Brand	R\$ 34,79	4	R\$ 139,16
Sacola Biodegradável (c/100)	Embalagem Fácil	R\$ 45,40	5	R\$ 227,00
Toalha de Microfibra	Zacs	R\$ 7,52	6	R\$ 45,12
Luva Descartavel (Caixa)	Inoven	R\$ 14,90	4	R\$ 59,60
Total				R\$ 1.973,16

Estoque Inicial	
Materiais de Escritório	R\$ 274,70
Materiais de Limpeza	R\$ 287,62
Materiais de Consumo	R\$ 1.973,16
Total	R\$ 2.535,48

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE AB] – Investimentos Pré-operacionais

Investimentos pré-operacionais	
Marketing	R\$ 5.610,00
Custos legais	R\$ 1.500,00
Reforma	R\$ 10.000,00
TOTAL	R\$ 17.110,00

Fonte: Autoria Própria

APÊNDICE AC] – Faturamento Mensal

Serviço	Qntd.	Preço de Venda	Jan
Limpeza			
Completa	54	R\$ 70,00	R\$ 3.780,00
Completa Express	26	R\$ 135,00	R\$ 3.510,00
Hidratação	15	R\$ 43,00	R\$ 645,00
Clareamento	20	R\$ 38,00	R\$ 760,00
Impermeabilização	19	R\$ 37,00	R\$ 703,00
Odor fresh	30	R\$ 30,00	R\$ 900,00
Remoção de crease	22	R\$ 30,00	R\$ 660,00
Revitalização			
Colagem	20	R\$ 45,00	R\$ 900,00
Reparo	19	R\$ 37,00	R\$ 703,00
Reparo de sola (Anti-derrapante)	29	R\$ 40,00	R\$ 1.160,00
Pintura	18	R\$ 50,00	R\$ 900,00
Customização			
Geral	9	R\$ 270,00	R\$ 2.430,00
Total	281		R\$ 17.051,00

Serviço	Qntd.	Preço de Venda	Fev
Limpeza			
Completa	85	R\$ 70,00	R\$ 5.950,00
Completa Express	29	R\$ 135,00	R\$ 3.915,00
Hidratação	32	R\$ 43,00	R\$ 1.376,00
Clareamento	24	R\$ 38,00	R\$ 912,00
Impermeabilização	40	R\$ 37,00	R\$ 1.480,00
Odor fresh	52	R\$ 30,00	R\$ 1.560,00
Remoção de crease	29	R\$ 30,00	R\$ 870,00
Revitalização			
Colagem	27	R\$ 45,00	R\$ 1.215,00
Reparo	25	R\$ 37,00	R\$ 925,00
Reparo de sola (Anti-derrapante)	27	R\$ 40,00	R\$ 1.080,00
Pintura	19	R\$ 50,00	R\$ 950,00
Customização			
Geral	15	R\$ 270,00	R\$ 4.050,00
Total	404		R\$ 20.233,00

Serviço	Qntd.	Preço de Venda	Mar
Limpeza			
Completa	104	R\$ 70,00	R\$ 7.280,00
Completa Express	37	R\$ 135,00	R\$ 4.995,00
Hidratação	32	R\$ 43,00	R\$ 1.376,00
Clareamento	44	R\$ 38,00	R\$ 1.672,00
Impermeabilização	34	R\$ 37,00	R\$ 1.258,00
Odor fresh	41	R\$ 30,00	R\$ 1.230,00
Remoção de crease	44	R\$ 30,00	R\$ 1.320,00
Revitalização			
Colagem	39	R\$ 45,00	R\$ 1.755,00
Reparo	32	R\$ 37,00	R\$ 1.184,00
Reparo de sola (Anti-derrapante)	36	R\$ 40,00	R\$ 1.440,00
Pintura	42	R\$ 50,00	R\$ 2.100,00
Customização			
Geral	18	R\$ 270,00	R\$ 4.860,00
Total	503		R\$ 25.610,00

Serviço	Qntd.	Preço de Venda	Abril
Limpeza			
Completa	127	R\$ 70,00	R\$ 8.890,00
Completa Express	53	R\$ 135,00	R\$ 7.155,00
Hidratação	52	R\$ 43,00	R\$ 2.236,00
Clareamento	45	R\$ 38,00	R\$ 1.710,00
Impermeabilização	40	R\$ 37,00	R\$ 1.480,00
Odor fresh	65	R\$ 30,00	R\$ 1.950,00
Remoção de crease	40	R\$ 30,00	R\$ 1.200,00
Revitalização			
Colagem	37	R\$ 45,00	R\$ 1.665,00
Reparo	40	R\$ 37,00	R\$ 1.480,00
Reparo de sola (Anti-derrapante)	45	R\$ 40,00	R\$ 1.800,00
Pintura	32	R\$ 50,00	R\$ 1.600,00
Customização			
Geral	17	R\$ 270,00	R\$ 4.590,00
Total	593		R\$ 35.756,00

Serviço	Qntd.	Preço de Venda	Maio
Limpeza			
Completa	170	R\$ 70,00	R\$ 11.900,00
Completa Express	68	R\$ 135,00	R\$ 9.180,00
Hidratação	75	R\$ 43,00	R\$ 3.225,00
Clareamento	89	R\$ 38,00	R\$ 3.382,00
Impermeabilização	40	R\$ 37,00	R\$ 1.480,00
Odor fresh	60	R\$ 30,00	R\$ 1.800,00
Remoção de crease	47	R\$ 30,00	R\$ 1.410,00
Revitalização			
Colagem	50	R\$ 45,00	R\$ 2.250,00
Reparo	98	R\$ 37,00	R\$ 3.626,00
Reparo de sola (Anti-derrapante)	62	R\$ 40,00	R\$ 2.480,00
Pintura	45	R\$ 50,00	R\$ 2.250,00
Customização			
Geral	22	R\$ 270,00	R\$ 5.940,00
Total	826		R\$ 48.923,00

Serviço	Qntd.	Preço de Venda	Jun
Limpeza			
Completa	176	R\$ 70,00	R\$ 12.320,00
Completa Express	72	R\$ 135,00	R\$ 9.720,00
Hidratação	90	R\$ 43,00	R\$ 3.870,00
Clareamento	98	R\$ 38,00	R\$ 3.724,00
Impermeabilização	28	R\$ 37,00	R\$ 1.036,00
Odor fresh	88	R\$ 30,00	R\$ 2.640,00
Remoção de crease	96	R\$ 30,00	R\$ 2.880,00
Revitalização			
Colagem	60	R\$ 45,00	R\$ 2.700,00
Reparo	102	R\$ 37,00	R\$ 3.774,00
Reparo de sola (Anti-derrapante)	50	R\$ 40,00	R\$ 2.000,00
Pintura	82	R\$ 50,00	R\$ 4.100,00
Customização			
Geral	31	R\$ 270,00	R\$ 8.370,00
Total	973		R\$ 57.134,00

Serviço	Qntd.	Preço de Venda	Jul
Limpeza			
Completa	186	R\$ 70,00	R\$ 13.020,00
Completa Express	62	R\$ 135,00	R\$ 8.370,00
Hidratação	76	R\$ 43,00	R\$ 3.268,00
Clareamento	116	R\$ 38,00	R\$ 4.408,00
Impermeabilização	128	R\$ 37,00	R\$ 4.736,00
Odor fresh	40	R\$ 30,00	R\$ 1.200,00
Remoção de crease	70	R\$ 30,00	R\$ 2.100,00
Revitalização			
Colagem	49	R\$ 45,00	R\$ 2.205,00
Reparo	64	R\$ 37,00	R\$ 2.368,00
Reparo de sola (Anti-derrapante)	80	R\$ 40,00	R\$ 3.200,00
Pintura	70	R\$ 50,00	R\$ 3.500,00
Customização			
Geral	38	R\$ 270,00	R\$ 10.260,00
Total	979		R\$ 58.635,00

Serviço	Qntd.		Ago
Limpeza			
Completa	197	R\$ 70,00	R\$ 13.790,00
Completa Express	75	R\$ 135,00	R\$ 10.125,00
Hidratação	87	R\$ 43,00	R\$ 3.741,00
Clareamento	125	R\$ 38,00	R\$ 4.750,00
Impermeabilização	128	R\$ 37,00	R\$ 4.736,00
Odor fresh	67	R\$ 30,00	R\$ 2.010,00
Remoção de crease	70	R\$ 30,00	R\$ 2.100,00
Revitalização			
Colagem	49	R\$ 45,00	R\$ 2.205,00
Reparo	46	R\$ 37,00	R\$ 1.702,00
Reparo de sola (Anti-derrapante)	57	R\$ 40,00	R\$ 2.280,00
Pintura	32	R\$ 50,00	R\$ 1.600,00
Customização			
Geral	39	R\$ 270,00	R\$ 10.530,00
Total	972		R\$ 59.569,00

Serviço	Qntd.	Preço de Venda	Set
Limpeza			
Completa	167	R\$ 70,00	R\$ 11.690,00
Completa Express	57	R\$ 135,00	R\$ 7.695,00
Hidratação	65	R\$ 43,00	R\$ 2.795,00
Clareamento	117	R\$ 38,00	R\$ 4.446,00
Impermeabilização	145	R\$ 37,00	R\$ 5.365,00
Odor fresh	56	R\$ 30,00	R\$ 1.680,00
Remoção de crease	78	R\$ 30,00	R\$ 2.340,00
Revitalização			
Colagem	98	R\$ 45,00	R\$ 4.410,00
Reparo	59	R\$ 37,00	R\$ 2.183,00
Reparo de sola (Anti-derrapante)	52	R\$ 40,00	R\$ 2.080,00
Pintura	81	R\$ 50,00	R\$ 4.050,00
Customização			
Geral	42	R\$ 270,00	R\$ 11.340,00
Total	1017		R\$ 60.074,00

Serviço	Qntd.	Preço de Venda	Out
Limpeza			
Completa	187	R\$ 70,00	R\$ 13.090,00
Completa Express	67	R\$ 135,00	R\$ 9.045,00
Hidratação	65	R\$ 43,00	R\$ 2.795,00
Clareamento	105	R\$ 38,00	R\$ 3.990,00
Impermeabilização	143	R\$ 37,00	R\$ 5.291,00
Odor fresh	63	R\$ 30,00	R\$ 1.890,00
Remoção de crease	87	R\$ 30,00	R\$ 2.610,00
Revitalização			
Colagem	80	R\$ 45,00	R\$ 3.600,00
Reparo	56	R\$ 37,00	R\$ 2.072,00
Reparo de sola (Anti-derrapante)	42	R\$ 40,00	R\$ 1.680,00
Pintura	75	R\$ 50,00	R\$ 3.750,00
Customização			
Geral	47	R\$ 270,00	R\$ 12.690,00
Total	1017		R\$ 62.503,00

Serviço	Qntd.	Preço de Venda	Nov
Limpeza			
Completa	198	R\$ 70,00	R\$ 13.860,00
Completa Express	69	R\$ 135,00	R\$ 9.315,00
Hidratação	78	R\$ 43,00	R\$ 3.354,00
Clareamento	109	R\$ 38,00	R\$ 4.142,00
Impermeabilização	128	R\$ 37,00	R\$ 4.736,00
Odor fresh	58	R\$ 30,00	R\$ 1.740,00
Remoção de crease	70	R\$ 30,00	R\$ 2.100,00
Revitalização			
Colagem	40	R\$ 45,00	R\$ 1.800,00
Reparo	61	R\$ 37,00	R\$ 2.257,00
Reparo de sola (Anti-derrapante)	72	R\$ 40,00	R\$ 2.880,00
Pintura	96	R\$ 50,00	R\$ 4.800,00
Customização			
Geral	44	R\$ 270,00	R\$ 11.880,00
Total	1023		R\$ 62.864,00

Serviço	Qntd.	Preço de Venda	Dez
Limpeza			
Completa	201	R\$ 70,00	R\$ 14.070,00
Completa Express	50	R\$ 135,00	R\$ 6.750,00
Hidratação	65	R\$ 43,00	R\$ 2.795,00
Clareamento	134	R\$ 38,00	R\$ 5.092,00
Impermeabilização	128	R\$ 37,00	R\$ 4.736,00
Odor fresh	40	R\$ 30,00	R\$ 1.200,00
Remoção de crease	70	R\$ 30,00	R\$ 2.100,00
Revitalização			
Colagem	69	R\$ 45,00	R\$ 3.105,00
Reparo	75	R\$ 37,00	R\$ 2.775,00
Reparo de sola (Anti-derrapante)	52	R\$ 40,00	R\$ 2.080,00
Pintura	108	R\$ 50,00	R\$ 5.400,00
Customização			
Geral	35	R\$ 270,00	R\$ 9.450,00
Total	1027		R\$ 59.553,00

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE AD] – Custos com Mão de Obra

Funcionário	Qnt. Funcionários	Salário	VA	VT	INSS	FGTS	IR	Férias	13º	Total
Recepcionista	1	R\$ 2.207,09	R\$ 154,50	R\$ 132,43	R\$ 178,84	R\$ 176,57	R\$ 9,32	R\$ 245,23	R\$ 183,92	R\$ 3.287,89
Revitalizadores	1	R\$ 1.900,76	R\$ 133,05	R\$ 114,05	R\$ 151,27	R\$ 152,06	R\$ 31,89	R\$ 211,19	R\$ 158,40	R\$ 2.641,47
Customizadores	2	R\$ 2.001,01	R\$ 140,07	R\$ 120,06	R\$ 143,18	R\$ 160,08	R\$ 41,74	R\$ 222,33	R\$ 166,75	R\$ 5.545,79
Total										R\$ 11.475,15

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE AE] – Custos com Depreciação

Valor dos bens	Informações gerais										
	R\$ 149,90	R\$ 1.520,40	R\$ 27,26	R\$ 703,61	R\$ 29,78	R\$ 59,99	R\$ 93,70	2.282,35	R\$ 626,26	R\$ 477,00	R\$ 10.000,00
Tempo médio de vida útil	2 anos	3 anos	4 anos	5 anos	6 anos	7 anos	8 anos	10 anos	3 anos	12 anos	25 anos
Depreciação anual	R\$ 74,95	R\$ 506,80	R\$ 6,82	R\$ 140,72	R\$ 4,96	R\$ 8,57	R\$ 11,71	R\$ 228,23	R\$ 208,75	R\$ 39,75	R\$ 400,00
Depreciação mensal	R\$ 6,25	R\$ 42,23	R\$ 0,57	R\$ 11,73	R\$ 0,41	R\$ 0,71	R\$ 0,98	R\$ 19,01	R\$ 17,40	R\$ 3,31	R\$ 33,33

Total	R\$ 135,93
--------------	-------------------

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE AF] – Custo Fixo Operacional Mensal

Custos Fixos Mensais	
BNDES	R\$ 2.750,19
Aluguel	R\$ 13.000,00
Água	R\$ 2.200,88
Luz	R\$ 322,86
Internet	R\$ 100,00
Terceirização Limpeza	R\$ 2.100,00
Material	R\$ 1.973,16
Material de Limpeza	R\$ 287,62
Terceirização Segurança Eletrônica	R\$ 180,00
Dominio Website	R\$ 3,33
Pró-labore	R\$ 3.500,00
Salários	R\$ 11.475,15
Material de Escritório	R\$ 274,70
Depreciação	R\$ 135,93
Terceirização Contábil	R\$ 350,00
	R\$ 38.653,82

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE AG] – Custos Sobre Comercialização

Custos sobre Comercialização			
Descrição	%	Faturamento	Custo Total
Impostos			
Impostos Federais			
Simplex	14%	R\$ 567.905,00	R\$ 76.667,18
			R\$ 59.027,18
Gastos Com Vendas			
Taxa Máquina de Cartão	3,00%	R\$ 567.905,00	R\$ 17.037,15
Subtotal			R\$ 17.037,15
Total			R\$ 76.064,33

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE AH] – Demonstrativo de Resultados

Demonstrativo de Resultado	
Descrição	R\$
1. Receita total com vendas	R\$ 567.905,00
2. Custos variáveis totais	R\$ 78.599,81
(-) Custos com materiais diretos	R\$ 2.535,48
(-) Impostos sobre vendas	R\$ 59.027,18
(-) Gastos com vendas	R\$ 17.037,15
3. Margem de contribuição (1-2)	R\$ 489.305,20
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 463.845,80
Lucro/Prejuízo (3-4)	R\$ 25.459,40

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE AI] – Lucratividade

Lucratividade	
Lucro Líquido	R\$ 25.459,40
Receita Total	R\$ 567.905,00
	4,48%

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE AJ] – Rentabilidade

Rentabilidade	
Lucro Líquido	R\$ 25.459,40
Investimento Total	R\$ 30.415,82
	84%

Fonte: Autoria Própria

[APÊNDICE AK] – Prazo de Retorno do Investimento

Prazo de Retorno	
Investimento Total	R\$ 30.415,82
Lucro Líquido	R\$ 25.459,40
	1,19

Fonte: Autoria Própria

CONCLUSÃO

A empresa Washoes, especializada em limpeza, higienização e customização de calçados, encontra-se em uma fase promissora de estruturação. Os índices de viabilidade positivos sugerem uma sólida base para seu desenvolvimento. A perspectiva de lucro estimada para o primeiro ano de funcionamento é um indicador encorajador. Esses resultados indicam que a empresa está alinhada com as necessidades e preferências do mercado, consolidando seu posicionamento e antecipando um período inicial de operações bem-sucedidas. Com uma abordagem focada na qualidade e inovação, a Washoes parece estar preparada para se destacar no setor de limpeza e customização de calçados.

REFERÊNCIAS

DISPONÍVEL EM: <https://spdiario-com-br.cdn.ampproject.org/v/s/spdiario.com.br/amp/noticias/colunistas/o-expoente-mercado-da-cultura-sneaker.html?amp_gsa=1&_js_v=a9&usqp=mq331AQIUAKwASCAAgM=>>
ACESSO EM 13 DE MARÇO DE 2023 ÀS 17H04

DISPONÍVEL EM:<https://www.nationalgeographic.com/science/article/shoes-sneakers-plastic-problem?utm_source=youtube&utm_medium=social&utm_content=yt20191022-science-sneakers-plastic-problem&utm_campaign=editorial&utm_rd=&cmpid=org=ngp::mc=social::src=youtube::cmp=editorial::add=yt20191022-science-sneakers-plastic-problem::urid=>>
ACESSO EM 13 DE MARÇO DE 2023 ÀS 17H05

ROSA, M. I. dos S.; CORRÊA, M. M.; MOTA, M. M.; DE OLIVEIRA, C. C.
DISCURSOS DA HIPERMODERNIDADE NA OBSERVAÇÃO DE TENDÊNCIAS:
UMA ANÁLISE DO CONSUMO DO TÊNIS COMO EXPRESSÃO DE ESTILO DE
VIDA. Disponível em: <<https://cadernopaic.fae.edu/cadernopaic/article/view/399>>.
ACESSO EM: 13 DE MARÇO DE 2023 ÀS 18H34

ANICET, Anne; RÜTHSCHILLING, Evelise Anicet. RELAÇÕES ENTRE MODA E
SUSTENTABILIDADE. ACESSO EM: 13 DE MARÇO DE 2023 ÀS 19H02
DISPONÍVEL EM: <<https://sindilav.com.br/mercado-panorama/>> ACESSO EM 21 DE
OUTUBRO DE 2022 ÀS 13H43

DISPONÍVEL EM:
<<https://amp.folhavoria.com.br/geral/noticia/03/2022/umhttps://amp.folhavoria.com.br/geral/noticia/03/2022/um-mercado-em-expansao-como-inovar-no-setor-de-lavanderiasmercado-em-expansao-como-inovar-no-setor-de-lavanderias>> ACESSO
EM 21 DE OUTUBRO DE 2022 ÀS 14H05

DISPONÍVEL EM: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/incentivoshttps://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/incentivos-fiscais/fiscais/>> ACESSO EM 25 DE NOVEMBRO DE 2022 ÀS 22H52

DISPONÍVEL EM: <<https://www.wannashineinc.com/post/o-futuro-da-culturahttps://www.wannashineinc.com/post/o-futuro-da-cultura-sneakerhead-no-brasilhttps://www.wannashineinc.com/post/o-futuro-da-cultura-sneakerhead-no-brasil>> ACESSO EM 11 DE NOVEMBRO DE 2022 ÀS 13H51

DISPONÍVEL EM: <<https://maquinadoesporte.com.br/outros/mercado-de-tenis-terahttps://maquinadoesporte.com.br/outros/mercado-de-tenis-tera-faturamento-de-r-7807-bilhoes-em-2028-diz-consultoria/faturamento-de-r-7807-bilhoes-em-2028-diz-consultoria/>> ACESSO EM 11 DE NOVEMBRO DE 2022 ÀS 13H53