

**EETEC PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN  
ADMINISTRAÇÃO**

ANA BEATRIZ RAPOSO OLIVEIRA  
MARIA EDUARDA DE LIMA SOUSA  
MARIANA CACOVICHI OLIVEIRA  
NICOLY PEREIRA JOAQUIM  
PALOMA PEREIRA LIMA  
REBECA CAMARA LUCENA RIBEIRO  
ROGÉRIO SANTOS BARBOSA

**PLANO DE NEGÓCIOS:  
VENUS BLESSING**

**OSASCO/SP  
2023**

ANA BEATRIZ RAPOSO OLIVEIRA  
MARIA EDUARDA DE LIMA SOUSA  
MARIANA CACOVICHI OLIVEIRA  
NICOLY PEREIRA JOAQUIM  
PALOMA PEREIRA LIMA  
REBECA CAMARA LUCENA RIBEIRO  
ROGÉRIO SANTOS BARBOSA

**PLANO DE NEGÓCIOS:**  
VENUS BLESSING

Trabalho realizado com o intuito de obtenção de menção na disciplina de Planejamento e Desenvolvimento do Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), em Administração, sob a tutela dos orientadores: Kleber Tadeu Vieira da Rocha e Lucimar Silva Lima Orsi.

**OSASCO/SP**  
**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:

---

/

---

Kleber Tadeu Vieira da Rocha  
Lucimar Silva Lima Orsi  
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

## RESUMO

A Venus Blessing Cuidados Capilares Ltda. consiste em uma empresa de serviços atuante no ramo da estética capilar. Seus serviços são prestados mediante um aplicativo próprio, denominado Venus Blessing, que engloba diversas funcionalidades e recursos, tais como a criação de cronogramas capilares personalizados, recomendações de produtos, dicas de penteados e loja virtual para aquisição de produtos. O presente projeto foi iniciado visando explorar o mercado cujo qual a Venus Blessing atua, bem como os consumidores presentes nele, a fim de explorar a viabilidade da abertura da empresa. Para tal, elaborou-se pesquisas quantitativas de cunho exploratório como metodologia, onde os dados coletados foram divididos entre primários (autorais) e secundários (externos). Com isso, constatou-se que o mercado brasileiro de estética capilar possui relevância expressiva, estando em contínuo crescimento e possuindo destaque mundial na venda de produtos de cabelo. Isto, aliado aos dados financeiros levantados pelo projeto, comprovam a viabilidade econômica e o potencial retorno com a abertura da empresa.

**Palavras-chave:** Venus Blessing; Serviços; Aplicativo; Estética Capilar;

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>9</b>
<b>2 PROBLEMATIZAÇÃO</b> .....	<b>10</b>
<b>3 JUSTIFICATIVA</b> .....	<b>11</b>
<b>4 DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b> .....	<b>12</b>
<b>4.1 Dados da empresa</b> .....	<b>12</b>
4.1.1 Missão .....	13
4.1.2 Visão .....	13
4.1.3 Valores .....	13
4.1.4 Objetivos estratégicos .....	13
4.1.5 Natureza do negócio .....	14
4.1.6 Responsabilidade social.....	14
4.1.7 Responsabilidade ambiental .....	14
<b>5 OBJETIVOS</b> .....	<b>15</b>
<b>5.1 Geral</b> .....	<b>15</b>
<b>5.2 Específicos</b> .....	<b>15</b>
<b>6 HIPÓTESES</b> .....	<b>16</b>
<b>7 METODOLOGIA</b> .....	<b>17</b>
<b>8 PESQUISA DE MERCADO</b> .....	<b>18</b>
8.1 Público-alvo .....	18
8.2 App e/ou Site .....	18
8.3 As marcas de preferência do público.....	18
<b>9 LOGO, PSICOLOGIA DAS CORES E SLOGAN</b> .....	<b>19</b>
9.1 Logo.....	19
9.2 Psicologia das cores.....	19
9.3 Slogan .....	19
<b>10 CONTEXTO HISTÓRICO</b> .....	<b>20</b>
<b>11 PLANO DE MARKETING</b> .....	<b>21</b>
<b>11.1 Análise do ambiente</b> .....	<b>21</b>
11.1.1 Fatores econômicos .....	21
11.1.2 Fatores socioculturais.....	21
11.1.3 Fatores políticos/legais.....	22
11.1.4 Fatores tecnológicos .....	22

11.1.5 Concorrência .....	22
<b>11.2 Análise FOFA (ou SWOT) .....</b>	<b>23</b>
11.2.1 Forças .....	23
11.2.2 Oportunidades .....	23
11.2.3 Fraquezas .....	23
11.2.4 Ameaças .....	23
<b>11.3 Composto De Marketing .....</b>	<b>24</b>
11.3.1 Produto .....	24
11.3.2 Preço .....	24
10.3.3 Praça .....	24
11.3.4 Promoção .....	24
11.3.5 Pessoas.....	25
<b>12 PLANO OPERACIONAL .....</b>	<b>26</b>
<b>12.1 Layout.....</b>	<b>26</b>
<b>12.2 Capacidade de atendimento .....</b>	<b>26</b>
<b>12.3 Fluxograma do atendimento .....</b>	<b>27</b>
<b>12.4 Previsão de aumento da capacidade.....</b>	<b>27</b>
<b>12.5 Procedimento de entrega de produtos e serviço .....</b>	<b>27</b>
<b>12.6 Vantagens competitivas nas operações .....</b>	<b>28</b>
<b>12.7 Fornecedores e terceiros.....</b>	<b>28</b>
<b>12.8 Requisitos de tempo .....</b>	<b>28</b>
<b>12.9 Descrição de parceiros .....</b>	<b>29</b>
<b>12.10 Sistema de gestão .....</b>	<b>29</b>
<b>12.11 Gestão de qualidade .....</b>	<b>29</b>
<b>13 PLANO FINANCEIRO.....</b>	<b>31</b>
<b>13.1 Estimativa dos investimentos fixos.....</b>	<b>31</b>
<b>13.2 Investimentos Pré-operacionais .....</b>	<b>31</b>
<b>13.3 Investimento total.....</b>	<b>31</b>
<b>13.4 Estimativa do faturamento mensal da empresa .....</b>	<b>31</b>
<b>13.5 Estimativa dos custos de comercialização.....</b>	<b>32</b>
<b>13.6 Estimativa dos custos com mão de obra .....</b>	<b>33</b>
<b>13.7 Estimativa do custo com depreciação .....</b>	<b>33</b>
<b>13.8 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais .....</b>	<b>33</b>
<b>13.9 Demonstrativo de resultado .....</b>	<b>33</b>

<b>13.10 Indicadores de viabilidade.....</b>	<b>34</b>
13.10.1 Lucratividade .....	34
13.10.2 Rentabilidade .....	34
13.10.3 Prazo de retorno do investimento.....	34
<b>14 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>35</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>36</b>
<b>APÊNDICE A — QUESTIONÁRIO DA PESQUISA DE MERCADO .....</b>	<b>40</b>
<b>APÊNDICE B — LOGO DA VENUS BLESSING .....</b>	<b>42</b>
<b>APÊNDICE C — LAYOUT DO APLICATIVO .....</b>	<b>43</b>
<b>APÊNDICE D – ORGANOGRAMA DA VENUS BLESSING .....</b>	<b>55</b>
<b>APÊNDICE E — ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS.....</b>	<b>56</b>
<b>APÊNDICE F — ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS .....</b>	<b>56</b>
<b>APÊNDICE G — INVESTIMENTO TOTAL.....</b>	<b>57</b>
<b>APÊNDICE H — ESTIMATIVA DO FATURAMENTO DA EMPRESA .....</b>	<b>57</b>
<b>APÊNDICE I — ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA.....</b>	<b>61</b>
<b>APÊNDICE J — ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO .....</b>	<b>61</b>
<b>APÊNDICE K — ESTIMATIVA DOS CUSTOS OPERACIONAIS MENS AIS.....</b>	<b>62</b>
<b>APÊNDICE L — DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO.....</b>	<b>63</b>
<b>APÊNDICE M — LUCRATIVIDADE .....</b>	<b>64</b>
<b>APÊNDICE N — RENTABILIDADE .....</b>	<b>64</b>
<b>APÊNDICE O — PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO .....</b>	<b>64</b>

## **1 INTRODUÇÃO**

O grupo, predominantemente feminino, uniu-se pela afinidade com o cuidado diário dos cabelos e pelas dificuldades em comum notadas nessa prática. Com isso, surgiu a ideia de desenvolver um aplicativo que forneça informações personalizadas e recursos interativos para a manutenção diária do couro cabeludo e para o tratamento de problemas específicos dos cabelos. A ideia surgiu com o propósito de elevar a autoestima e confiança das pessoas, principalmente das mulheres, oferecendo cuidados diários adaptados a diferentes tipos de cabelo por meio do auxílio em tratamentos capilares.



## 2 PROBLEMATIZAÇÃO

Segundo dados divulgados em 2021 pela Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC), o Brasil figura como o terceiro maior mercado mundial no consumo de estética. De acordo com a associação, mesmo durante o auge da pandemia de COVID-19 em 2020, o setor de estética no país registrou um notável crescimento, com um aumento significativo de 5,7% nas vendas *ex-factory* (que consideram apenas o faturamento de fábrica, excluindo impostos sobre vendas). Além disso, dados mais recentes publicados em 2023 pelo portal E-Commerce Brasil apontam para um crescimento ainda mais substancial, com um aumento de 15% nas vendas do setor, totalizando um acúmulo de US\$ 63 milhões em vendas no primeiro trimestre do ano, evidenciando a relevância do mercado no país.

Paralelamente, dentro desse mercado, um segmento de grande importância para os consumidores é o da estética capilar, onde a Venus Blessing atua. Neste segmento, conforme aponta análises da Coferly em 2022, o foco dos consumidores é voltado para os produtos de *hair care* (tratamento capilar), que abrangem toda a rotina de cuidados com cabelo e couro cabeludo. Nele, o Brasil também possui reconhecimento global, tendo ocupado a 4ª posição em vendas desses produtos em 2020, com previsão de um aumento expressivo de 16,9% nas vendas entre 2020 e 2025, conforme pesquisa publicada pela Euromonitor International.

Dessa forma, a Venus Blessing optou por se envolver no fornecimento de conteúdo informativo relacionado a cuidados capilares por meio de seu aplicativo, em resposta à crescente demanda nesse segmento e às dificuldades observadas pela Venus Blessing no que diz respeito ao atendimento às expectativas dos usuários pelos concorrentes. Para tal, dedicou-se os esforços do projeto para responder a seguinte pergunta: como o aplicativo pode, por meio de suas funcionalidades, oferecer uma alternativa eficiente, eficaz e economicamente viável aos consumidores desse segmento?

### 3 JUSTIFICATIVA

A finalidade deste projeto se dá pela busca de levar praticidade às pessoas que procuram cuidados e dicas capilares. Na pandemia com o fechamento de salões, muitas pessoas passaram a tratar e cuidar de seus cabelos em casa. Segundo o site Vogue Globo, mesmo no pós pandemia esse hábito continuou quando o assunto é especificamente cabelos, mais de 60% das mulheres e 56% dos homens dizem que têm conseguido levar adiante os cuidados com o cabelo em casa. A hidratação com máscaras de tratamento, procedimento que se popularizou ainda mais na quarentena, por exemplo, é a escolha de 59% dos entrevistados. Pensando neste público em geral, o aplicativo Venus Blessing tem a função de auxiliar essas pessoas e produzir um cronograma adaptável a sua rotina e a cada tipo de cabelo.

## 4 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Venus Blessing, empresa especializada em tratamentos capilares, destaca-se por oferecer comodidade e praticidade aos clientes através de um aplicativo exclusivo. Com atuação em todo o Brasil, prioriza a saúde, beleza e satisfação dos clientes, proporcionando auxílio em tratamentos capilares de alta qualidade. Seus preços foram cuidadosamente estabelecidos para garantir um excepcional custo-benefício, alinhado à missão de promover a saúde capilar. Utilizando diversos meios de marketing, como redes sociais e publicidade online, a empresa mantém os clientes informados sobre ofertas e novos tratamentos. Com um enfoque centrado no cliente, busca constantemente evoluir e aprimorar seus serviços, com atualizações frequentes no aplicativo para se manter otimizada e alinhada às tendências do setor capilar. Iniciando suas operações com um investimento de R\$ 141.506,80 proveniente de uma parceria estratégica com o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social). Por meio dos índices econômicos aferidos, a Venus Blessing reconhece o potencial do setor de tratamentos capilares, identificando oportunidades significativas de crescimento e investimento.

### 4.1 Dados da empresa

Nome: Venus Blessing Cuidados Capilares Ltda.

Nome fantasia: Venus Blessing

Objeto social (CNAE) – 9602-5/01 – Tratamento capilar; serviços de

CNPJ: 35.175.247/0001-23

E-mail: [venus.blessing@gmail.com](mailto:venus.blessing@gmail.com)

Telefone: (11) 9156-9299

Endereço fiscal: Rua das Fiandeiras, 722 – Itaim Bibi, São Paulo – SP, 04545-020.

#### 4.1.1 Missão

Capacitar mulheres e homens a abraçarem sua autenticidade e expressar sua beleza única, oferecendo orientações especializadas e personalizadas em tratamentos capilares, não apenas para cuidar dos cabelos, mas para realçar sua beleza interior e exterior.

#### 4.1.2 Visão

Liderar, inovar e buscar o reconhecimento como uma referência no ramo capilar, sempre priorizando o melhor atendimento aos usuários. Visualizando um futuro no qual a Venus Blessing não apenas atenderá às necessidades capilares, mas também inspirará confiança, empoderamento e autêntica beleza em todos aqueles que escolherem a empresa.

#### 4.1.3 Valores

Qualidade; Confiança; Exclusividade; Excelência e Comprometimento.

#### 4.1.4 Objetivos estratégicos

O principal objetivo da Venus Blessing é auxiliar os usuários nos cuidados com os cabelos por meio de um aplicativo de cronograma capilar que oferece uma rotina adaptável e prática para cada pessoa. O propósito da empresa Venus Blessing é garantir que os usuários estejam satisfeitos com o aplicativo, proporcionando um melhor cuidado com os cabelos. Para atingir esse objetivo, a empresa busca se conectar com os usuários por meio das redes sociais, no intuito de compreender seus gostos e necessidades, proporcionando atualizações constantes no aplicativo a fim de otimizar os serviços oferecidos. Além disso, a empresa oferece produtos por meio de uma loja virtual no aplicativo para proporcionar um tratamento de qualidade.

#### 4.1.5 Natureza do negócio

O aplicativo Venus Blessing atua na indústria de beleza e cuidados capilares, oferecendo soluções tecnológicas para o planejamento, acompanhamento e otimização de rotinas de tratamentos capilares. O aplicativo se destaca por sua capacidade de oferecer uma rotina altamente personalizada, adaptada às informações individuais dos usuários. Além disso, o aplicativo oferece soluções para penteados práticos e rápidos, ao mesmo tempo em que permite o acesso a uma loja virtual, onde os usuários podem adquirir produtos específicos com descontos exclusivos, direcionados às necessidades particulares de seus cabelos.

#### 4.1.6 Responsabilidade social

As ações de responsabilidade social do aplicativo Venus Blessing são direcionadas às organizações não governamentais (ONGs) que arrecadam e doam cabelo para pacientes que estão em tratamento contra o câncer e passam pela fase da quimioterapia. Para tal, parte do lucro mensal da empresa será destinado à organização "Rapunzel solidária" localizada na cidade de São Paulo.

#### 4.1.7 Responsabilidade ambiental

As ações de responsabilidade ambiental da Venus Blessing são direcionadas à ONG SOS Mata Atlântica que mobiliza recursos para promover políticas públicas que estimulem ações em prol da recuperação da floresta, valorização dos parques e reservas, águas limpas e proteção do mar na Mata Atlântica. Para isso, 2,5% do lucro mensal da empresa em cada mês será destinado à organização, localizada na cidade de São Paulo.

## **5 OBJETIVOS**

Os objetivos são os pontos centrais ou eixos em torno dos quais as ações da Venus Blessing serão guiadas. Eles estão divididos entre objetivo geral e específicos, onde o primeiro descreve e delimita qual é o propósito geral da empresa, enquanto o segundo descreve os resultados que se pretende alcançar a partir de ações específicas.

### **5.1 Geral**

Desenvolver uma rotina personalizada e adaptável de autocuidado capilar que possa atender o mais variado público.

### **5.2 Específicos**

Oferecer dicas de tratamentos capilares com indicação de produtos e penteados de alta qualidade e com apoio de profissionais especializados na área, garantindo os melhores cuidados com a saúde dos cabelos e com a autoestima dos usuários, obtendo, assim, ganho através da monetização do aplicativo.

## 6 HIPÓTESES

A receita com tráfego pago e comissões será suficiente para compensar os custos e gerar retorno no prazo de um ano de atividade.

O layout do aplicativo será visualmente agradável e satisfatório do ponto de vista dos usuários.

A interface do aplicativo contará com uma área própria para homens.

## **7 METODOLOGIA**

A fim de aproveitar o emergente crescimento do mercado de estética capilar e atrair o público contemplado por ele, iniciou-se a elaboração deste projeto. Sua realização ocorreu mediante pesquisas quantiquantitativas de cunho exploratório para a coleta de dados. Os dados coletados dividem-se em primários e secundários, cujos primários foram resultado de questionários online e os secundários de pesquisas webgráficas. A seguir será mostrado como cada estudo foi realizado e como foi a retirada de algumas informações que foram essenciais para a tomada de decisão.



## **8 PESQUISA DE MERCADO**

A pesquisa de mercado realizada (Apêndice A) obteve coleta e interpretação de informações para gerar insights e dar suporte no processo de tomada de decisões da empresa referente ao aplicativo. A seguir são expostos os resultados obtidos por meio dela.

### **8.1 Público-alvo**

Em torno de 76% do público é do sexo biológico feminino, 22% masculino e 2% não foi informado. Cerca de 73% do público demora entre 20 e 30 minutos cuidando do cabelo. Por volta de 65% do público não segue algum cronograma capilar, 24% seguem e 11% não conhece. Cerca de 60% do público está disposto a usar o cronograma capilar, 37% ainda não sabe e 3% não tem interesse.

### **8.2 App e/ou Site**

A preferência por aplicativo representa cerca de 64% do público, 4% por site e 32% é receptível a qualquer um dos dois. Em torno de 68% do público possui espaço de armazenamento considerável no celular para o App, o restante, menos de 1GB. No caso do aplicativo, por volta de 87% do público aceitaria que ele ocupasse 40 MB de espaço, 72% 50 MB e 60% 60 MB.

### **8.3 As marcas de preferência do público**

Entre as marcas de maior preferência pelo público estão: Skala em 1º lugar; Salon Line em 2º Lugar; Seda em 3º Lugar; e Pantene em 4º Lugar. Essas informações são úteis para a recomendação assertiva de produtos na loja virtual do aplicativo.

## **9 LOGO, PSICOLOGIA DAS CORES E SLOGAN**

A escolha de elementos visuais e textuais em uma marca, como a logo, as cores e o slogan, desempenha um papel fundamental na identidade da empresa e na comunicação com o público-alvo. Este capítulo explora a importância da psicologia das cores no logo e o slogan para a criação de uma identidade de marca eficaz.

### **9.1 Logo**

O logo do Venus Blessing (Apêndice B) desempenha um papel fundamental na identificação visual da marca e na comunicação da sua finalidade. Ele foi concebido considerando os princípios de design e a essência do aplicativo, com o objetivo de transmitir uma mensagem clara e reconhecível aos usuários.

### **9.2 Psicologia das cores**

O branco transmite pureza, sofisticação e eficiência. Marcas que desejam comunicar um nível de exclusividade e luxo podem utilizar o branco para alcançar o sucesso. Por outro lado, o preto confere uma aura de poder, luxo e seriedade, ele sugere sofisticação e elegância, mas também um toque de mistério e intimidação. Por sua vez, o marrom evoca sentimentos de simplicidade, estabilidade, tranquilidade e produtividade, também estando ligado à praticidade, credibilidade e intimidade. O bege, por fim, é uma cor que emana calma e passividade, muitas vezes associada à melancolia e ao estilo clássico.

### **9.3 Slogan**

“Realçar sua beleza é o nosso negócio”.

## 10 CONTEXTO HISTÓRICO

O cuidado com os cabelos remonta à pré-história, como comprovado pelos achados arqueológicos, incluindo pentes e navalhas de pedra. No entanto, foi no Egito, por volta de 5.000 a.C., que a arte de cuidar dos cabelos atingiu seu ápice. Os cabeleireiros da época eram conhecidos por sua habilidade no uso de escovas, tesouras e loções de tratamento, e eram altamente prestigiados pelos faraós.

Atualmente, uma ferramenta amplamente utilizada para cuidados capilares é o cronograma capilar, que teve origem entre as influenciadoras digitais de beleza. O seu propósito é criar uma rotina que intercale diferentes tipos de produtos, adaptando-se a todos os tipos de cabelo.

## **11 PLANO DE MARKETING**

Neste tópico, será abordado o plano de marketing para o Venus Blessing, reconhecendo sua relevância para promover o aplicativo, atrair usuários e estabelecer uma presença forte no mercado. Serão apresentados os principais componentes de um plano de marketing eficaz.

### **11.1 Análise do ambiente**

Com o objetivo de avaliar os ambientes interno e externo nos quais o aplicativo está inserido e para identificar oportunidades, ameaças, forças e fraquezas que podem influenciar o Venus Blessing, foram conduzidas análise SWOT e pesquisas sobre alguns fatores.

#### **11.1.1 Fatores econômicos**

Só nos últimos anos, o ramo da estética capilar teve um crescimento expressivo na economia, haja vista que, de acordo com a Associação Brasileira da Indústria, Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC), somente nos últimos 5 anos (2018-2022), o crescimento desse ramo se deu em torno de 560% em relação aos anos anteriores. Além disso, por ser um setor bem amplo com ideias, penteados, finalizações e novas tendências, ele vem ganhando cada vez mais a atenção de homens e mulheres no país.

#### **11.1.2 Fatores socioculturais**

No setor da estética capilar no Brasil, quem lidera em participação com cerca de 60% de presença são as mulheres. Neste grupo, 85% pertencentes às classes ABC, com idade entre 18 e 35 anos, acreditam que o cabelo influencia na autoestima. Não obstante, observa-se que a participação dos homens no setor também vem aumentando, especialmente devido à mudança de pensamento das novas gerações com relação ao hábito de cuidar de si mesmo, haja vista que vem deixando de ser

algo pejorativo. Tendo isso em mente, o aplicativo Venus Blessing pretende atender ambos os públicos, incluindo as crianças.

#### 11.1.3 Fatores políticos/legais

Para a devida adequação legal da empresa, faz-se necessário o atendimento à LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais) em quaisquer processos de tratamentos de dados, bem como a criação de uma política de privacidade e de termos e condições de uso do aplicativo.

#### 11.1.4 Fatores tecnológicos

Por se tratar de um mercado inovador e moderno, tal como é o de aplicativos mobile, o investimento em tecnologia se faz um fator imprescindível e determinante no sucesso da empresa. Tendo isso em mente, o Venus Blessing disponibiliza seu aplicativo tanto para dispositivos Android quanto para iOS, divulgando-o por meio das principais plataformas digitais de publicidade (Google, Instagram, Youtube e Facebook) e o mantendo constantemente atualizado e alinhado às expectativas dos usuários.

#### 11.1.5 Concorrência

Aplicativos de cronograma capilar, como: "Meu Cronograma Capilar", "Meu Diário Capilar" e "Diário Capilar: com cronograma", são concorrentes diretos por oferecerem conteúdos semelhantes ao do Venus Blessing. O aplicativo "Minha Transição Capilar" é considerado concorrente indireto, por oferecer conteúdo parecido, entretanto, com outro foco que é a transição capilar.

O principal concorrente é o "Meu Cronograma Capilar" que oferece conteúdos semelhantes ao do Venus Blessing, porém, contém falhas significativas, expostas pelos usuários nas próprias avaliações do aplicativo. Ele recebe reclamações por fornecer apenas três cronogramas capilares, não se adequando assim a todos os tipos de cabelos e por não respeitar a quantidade de dias que os usuários estão disponíveis

para os cuidados capilares. O aplicativo também contém falhas técnicas, como travar muito e ser lento. Apesar disso, ele contém mais de 5 milhões de downloads.

## 11.2 Análise FOFA (ou SWOT)

A análise FOFA, também conhecida como análise SWOT, é uma ferramenta estratégica amplamente utilizada para avaliar a situação da empresa, identificando seus fatores internos e externos relevantes. Neste tópico, serão apresentados os principais aspectos da análise FOFA da Venus Blessing.

### 11.2.1 Forças

O aplicativo contém um cronograma flexível e adaptável à rotina de cada usuário, facilitando assim no cuidado diário dos cabelos. O aplicativo Venus Blessing possui parceria de venda com empresa fornecedora de produtos capilares, disponibilizando em uma área própria do aplicativo os produtos.

### 11.2.2 Oportunidades

O Brasil é um dos maiores mercados de downloads de aplicativos, tendo ficado em 4º lugar no ranking de downloads em 2021. Os brasileiros também são a quarta população que mais gasta horas usando o celular, sendo a população com maior média de uso. O país ocupa a 4ª posição em vendas de produtos *hair care*.

### 11.2.3 Fraquezas

Elevada necessidade de investimento inicial em publicidade.

### 11.2.4 Ameaças

Forte concorrência no mercado.

### 11.3 Composto De Marketing

Neste tópico, será citado o composto de marketing específico para o aplicativo de cronograma capilar, abordando como os quatro componentes-chave do marketing são aplicados nesse contexto para atender às necessidades dos usuários.

#### 11.3.1 Produto

O aplicativo fornecerá um cronograma capilar personalizado à rotina dos usuários, com dicas, soluções, penteados e venda de produtos essenciais para o cuidado diário dos cabelos.

#### 11.3.2 Preço

O Venus Blessing conta com uma opção gratuita onde contém anúncios enquanto os usuários usam o aplicativo, porém, também há a opção premium onde é cobrado uma taxa no valor de R\$ 8,50 por mês sem anúncios.

#### 10.3.3 Praça

O aplicativo será disponibilizado nas principais distribuidoras de aplicativos (como App Store e Play Store), em idioma português (PT-BR), podendo ser acessado por usuários de qualquer país lusófono.

#### 11.3.4 Promoção

No âmbito da divulgação e promoção, o aplicativo Venus Blessing utiliza sua conta no Instagram e Facebook (@venus\_blessing\_oficial), WhatsApp e publicidade em sites como ferramentas estratégicas para comunicar ofertas especiais, descontos e informações relevantes aos seus clientes e potenciais consumidores. Através destes canais de comunicação, a empresa busca estabelecer um vínculo direto com seu público-alvo, oferecendo detalhes sobre tratamentos capilares, produtos de beleza, e oportunidades exclusivas.

### 11.3.5 Pessoas

A Venus Blessing reconhece o papel fundamental dos colaboradores na realização da sua missão e está empenhada em promover uma cultura organizacional harmoniosa, flexível e benéfica para todos. Como parte desse compromisso, implementou-se o regime de trabalho remoto, permitindo que os colaboradores desfrutem dos benefícios dessa modalidade.

Para garantir uma comunicação eficiente, a empresa utiliza plataformas como Teams, Whatsapp e Google Meet, que possibilitam o contato entre a equipe. Acredita-se que a comunicação transparente e ágil é essencial para garantir o bom andamento das atividades.

Além disso, é adotada uma dinâmica mensal na qual, quando o aplicativo atinge a meta de satisfação de usuários (dada pelas avaliações do app), os colaboradores recebem uma cesta com produtos personalizados, como cremes de cabelo, hidratação, nutrição, entre outros, exclusivos da loja virtual do aplicativo Venus Blessing.

Além dos colaboradores, a empresa também conta com empresas terceirizadas para auxiliar na manutenção e divulgação do aplicativo, bem como estabelece parcerias estratégicas para a promoção de produtos capilares.

Em resumo, a Venus Blessing está comprometida em promover um ambiente de trabalho colaborativo, flexível e satisfatório para os colaboradores, reconhecendo a importância que eles têm no sucesso da empresa.



## **12 PLANO OPERACIONAL**

O plano operacional para o aplicativo Venus Blessing é essencial para garantir a eficiência e a eficácia das operações. Este tópico abordará as principais diretrizes e estratégias operacionais necessárias para oferecer um serviço de qualidade aos usuários.

### **12.1 Layout**

O layout (Apêndice C) do Venus Blessing foi desenvolvido para auxiliar os usuários na organização e acompanhamento de seus tratamentos capilares. O aplicativo foi projetado com foco na usabilidade e facilidade de navegação, a fim de proporcionar uma experiência eficiente aos seus usuários.

### **12.2 Capacidade de atendimento**

O Venus Blessing mantém uma estimativa média de 8.646 usuários mensais, embora esse número possa variar de acordo com as tendências do mercado de moda em constante evolução, já que o aplicativo serve como fonte de informações relevantes. É importante destacar que o aplicativo Venus Blessing é hospedado na nuvem e é altamente escalável, sem restrições fixas quanto ao número de usuários que pode atender.

À medida que o tráfego de usuários aumenta, a empresa realiza monitoramento rigoroso e pode contar com a colaboração de empresas terceirizadas de manutenção. Esse esforço conjunto visa assegurar que o aplicativo continue a funcionar sem interrupções e com desempenho adequado, independentemente do volume de usuários. A infraestrutura baseada na nuvem oferece a flexibilidade necessária para acomodar o crescimento do público e atender às variações nas demandas do mercado.

### **12.3 Fluxograma do atendimento**

Assim que o usuário clicar no anúncio do aplicativo e baixá-lo, aparecerá uma tela de cadastro solicitando o login do usuário para que deste modo ele tenha acesso a todos os conteúdos que o app fornece. Em seguida, haverá um quiz com algumas perguntas sobre como anda a saúde dos fios do usuário para que assim o app possa saber qual o cronograma e produtos ideais para seu tipo de cabelo. Após isso, ele poderá acessar algumas abas com conteúdo como penteados e vídeos ensinando tudo sobre cuidados capilares. Caso o usuário assine a conta premium, além de não haver propagandas durante o uso do app, ele terá acesso a uma aba especial que será a loja virtual do app, onde serão expostos alguns produtos de cabelos com descontos.

### **12.4 Previsão de aumento da capacidade**

Estima-se que o aumento anual no fluxo de usuários do aplicativo resultará em despesas adicionais relacionadas à manutenção do aplicativo e à sua hospedagem na nuvem. Essas despesas decorrem da necessidade de correção de erros, resolução de *bugs* (falhas de hardwares ou softwares) e aprimoramento de desempenho, provocados pelo aumento repentino de acessos ao aplicativo. Adicionalmente, existe a necessidade contínua de manter o aplicativo alinhado com as tendências do mercado, através da constante publicação de novos conteúdos. Prevê-se que o aumento significativo no número de acessos ocorra em momentos sazonais, como em datas comemorativas e durante o período de Black Friday, devido ao maior acesso à loja online no aplicativo.

### **12.5 Procedimento de entrega de produtos e serviço**

O aplicativo Venus Blessing foi desenvolvido com o propósito de oferecer informações relacionadas a procedimentos estéticos capilares, na forma de serviço digital. Para garantir a qualidade dos conteúdos, o material criado pelo profissional da empresa responsável é sempre submetido a uma revisão rigorosa por parte dos sócios antes de ser incorporado ao aplicativo. Após a aprovação do conteúdo, é

solicitado à empresa terceirizada de manutenção a inclusão do material no aplicativo que estará disponível aos usuários na forma de uma atualização, devendo ser feita através da distribuidora de aplicativos cuja qual o usuário utilizou para fazer o download do aplicativo.

## **12.6 Vantagens competitivas nas operações**

As principais estratégias do Venus Blessing, que a distinguem do mercado competitivo são: a disponibilização de um cronograma com horários ajustáveis à rotina dos usuários, recomendações de vídeos sobre penteados e dicas de cuidados e o acesso a uma loja virtual onde se encontra uma variedade de produtos (com descontos) para um cuidado ainda melhor dos cabelos.

## **12.7 Fornecedores e terceiros**

Haverá a terceirização para as propagandas de divulgação, manutenção e atualização do aplicativo.

## **12.8 Requisitos de tempo**

O tempo contempla as solicitações de manutenção e divulgação. Com relação às solicitações de manutenção do aplicativo, o tempo para a correção das falhas identificadas ou para a inclusão dos conteúdos criados variará conforme a complexidade e urgência da atualização. Contudo, sabe-se que em média o tempo para a revisão e aprovação de atualização por parte das distribuidoras é de 1 a 2 dias. Já com relação a produção de propagandas de divulgação, o tempo de realização dependerá da campanha.

## 12.9 Descrição de parceiros

O aplicativo Venus Blessing tem parceria com empresas terceirizadas para a manutenção, divulgação do aplicativo de cronograma capilar e parcerias para a promoção de produtos capilares. O aplicativo conta com uma loja online onde há produtos fornecidos pelas marcas que o público-alvo mais utiliza como Seda, Salon line, Skala e Pantene. Os usuários que assinarem a opção Premium, terão descontos nos preços dos produtos fornecidos pela loja.

## 12.10 Sistema de gestão

A Venus Blessing fez a escolha estratégica de implementar softwares de gestão para fortalecer seu controle interno, garantir conformidade com as regulamentações internas e melhorar a qualidade do atendimento aos clientes. Isso permitirá uma administração mais eficiente, facilitando o acesso às informações e proporcionando uma experiência aprimorada para os clientes.

Os softwares escolhidos foram: “Maniac Time”, aplicado para gerir atividades nos notebooks da empresa e gerar relatórios de eficiência; “Dropbox”, utilizado para armazenamento e compartilhamento de arquivos on-line; e “FoxManager”, ferramenta na nuvem relacionado a finanças, fluxo de caixa e gestão de serviços.

## 12.11 Gestão de qualidade

Definição de Padrões de Qualidade: A empresa valoriza a máxima qualidade para seus serviços, como tempo de resposta aos clientes, precisão nas informações fornecidas, confiabilidade no fornecimento de tratamentos e qualidade dos produtos oferecidos.

Avaliação dos Clientes: O aplicativo permite que os clientes forneçam *feedback* (opinião) após cada tratamento capilar. Isso pode ser feito através de avaliações e comentários, ajudando a identificar áreas de melhoria.

Atualização Contínua do Aplicativo: Com base no *feedback* e na análise de dados, o aplicativo é continuamente atualizado e melhorado para oferecer uma experiência cada vez melhor aos clientes.

Conformidade com Regulamentações: Garantir que o aplicativo esteja em conformidade com regulamentações de saúde e segurança relacionadas a tratamentos capilares.

Comunicação com os Clientes: Manter os clientes informados sobre atualizações, promoções e qualquer mudança no serviço para manter uma comunicação transparente.

## **13 PLANO FINANCEIRO**

O plano financeiro para o app Venus Blessing é crucial para garantir a sustentabilidade e o sucesso a longo prazo das operações. Este tópico abordará os principais aspectos financeiros, projeções e estratégias necessárias para manter a saúde financeira do aplicativo.

### **13.1 Estimativa dos investimentos fixos**

Os investimentos representam os recursos necessários para o início da abertura de um negócio, como máquinas e equipamentos. Os cálculos envolveram a quantidade de recursos necessários, valores unitários e o total de cada item, totalizando R\$ 35.502,56 (Apêndice E).

### **13.2 Investimentos Pré-operacionais**

Os investimentos pré-operacionais (Apêndice F) são gastos necessários antes do início das atividades do negócio, abrangendo aspectos como legalização, divulgação, criação do aplicativo e taxas de distribuidoras. A Venus Blessing registrou um total de R\$ 106.004,24 em investimentos pré-operacionais.

### **13.3 Investimento total**

O investimento total da Venus Blessing (Apêndice G) é resultado da soma dos investimentos fixos e pré-operacionais, totalizando R\$ 141.506,80. A empresa obteve um empréstimo do BNDES no valor de R\$ 141.507,00, com parcelas de R\$ 4.112,03, a serem pagas ao longo de 48 meses, a uma taxa de juros de 1,52% ao mês, calculada sobre o valor do financiamento.

### **13.4 Estimativa do faturamento mensal da empresa**

Por meio das contínuas campanhas de marketing e do próprio desempenho do aplicativo, estima-se que nos 12 primeiros meses de atividade da Venus Blessing

(Apêndice H) o faturamento anual será de aproximadamente R\$ 419.234,86. Este valor representa o faturamento advindo dos serviços prestados pelo aplicativo e, no caso da versão sem assinatura, também dos anúncios externos contidos nele.

A divisão do faturamento anual ao longo dos meses dá-se da seguinte forma: R\$ 31.341,14 em janeiro; R\$ 32.201,28 em fevereiro; R\$ 34.274,85 em março; R\$ 34.251,31 em abril; R\$ 34.998,34 em maio; R\$ 35.306,35 em junho; R\$ 35.197,17 em julho; R\$ 35.473,63 em agosto; R\$ 35.739,44 em setembro; R\$ 35.983,46 em outubro; R\$ 36.965,15 em novembro; e R\$ 37.502,75 em dezembro.

### **13.5 Estimativa dos custos de comercialização**

Os custos de comercialização da Venus Blessing baseiam-se no pagamento dos impostos, taxas de serviço sobre transações financeiras às distribuidoras de aplicativos e no desembolso mensal do lucro apurado no mês para atividades filantrópicas (social e ambiental). Ao todo, os custos anuais de comercialização da Venus Blessing são de aproximadamente R\$ 94.416,79.

Com relação aos impostos, por estar enquadrada como Empresa de Pequeno Porte (EPP), a Venus Blessing optou pelo regime de tributação do Simples Nacional, pagando anualmente a alíquota de 13,5% sobre a receita bruta anual presente no Anexo III do Simples Nacional. Aplicando esta alíquota e deduzindo o desconto da respectiva faixa de tributação, tem-se R\$ 38.956,68 como valor anual destinado aos impostos da Venus Blessing.

Quanto às taxas de serviço, são cobradas pelas distribuidoras de aplicativos sobre cada assinatura dentro do aplicativo, no valor de 15% sobre o preço da assinatura. Com isso, tem-se R\$ 52.931,59 como valor anual destinado ao pagamento das taxas de serviço das distribuidoras de aplicativos.

A respeito das atividades filantrópicas, a Venus Blessing destinará todos os meses 5% do lucro apurado a ONGs compromissadas com a preservação da dignidade humana e do meio ambiente. Assim, metade do valor apurado será doado à ONG Rapunzel Solidária e a outra metade à ONG SOS Mata Atlântica. Com isso, estima-se que anualmente R\$ 2.528,52 serão destinados a essas atividades.

### **13.6 Estimativa dos custos com mão de obra**

O time da Venus Blessing conta com 1 hair stylist (estilista de cabelo) contratado sob as regras da CLT (Consolidação das Leis do Trabalho). Esta contratação (Apêndice I) resulta no custo anual de R\$ 41.349,72 com salários e encargos sociais.

### **13.7 Estimativa do custo com depreciação**

Mensalmente a Venus Blessing faz a depreciação dos seus ativos fixos — computadores e equipamentos (Apêndice J). Essa depreciação nos 12 primeiros meses de atividade da empresa resulta em R\$ 10.936,22 como custo anual.

### **13.8 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais**

Os custos fixos operacionais mensais da Venus Blessing (Apêndice K) englobam desde os custos com depreciação e salários quanto a contratação de empresas terceirizadas e internet. São custos que devem ser pagos independentemente da quantidade de vendas realizadas no aplicativo. Mensalmente, eles representam R\$ 21.839,16 à empresa; anualmente, totalizam R\$ 262.069,92.

### **13.9 Demonstrativo de resultado**

O demonstrativo de resultado do exercício revela o desempenho financeiro anual da empresa, determinando se houve lucro ou prejuízo. Utilizando os valores apresentados nas tabelas anteriores, a Venus Blessing obteve um lucro líquido de R\$ 77.316,58 (Apêndice L). Esse valor indica que, considerando todas as receitas e despesas do período, a empresa alcançou um resultado positivo.



### **13.10 Indicadores de viabilidade**

A fim de avaliar o potencial econômico da empresa, foram apurados 3 indicadores de viabilidade: lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento. Além de auxiliar na estruturação do negócio, esses indicadores também servem para a tomada de decisão e planejamento de metas e objetivos ao longo do tempo.

#### 13.10.1 Lucratividade

Pode-se dizer que a lucratividade representa o ganho gerado pela empresa sobre o trabalho que ela desenvolve. Calcula-se que a lucratividade anual da Venus Blessing (Apêndice M) será de 10,79%, aproximadamente 2 pontos percentuais acima da média do mercado de serviços de tratamentos capilares. A lucratividade acima da média do mercado deve-se ao fato do aplicativo também contar com o lucro advindo da comissão por venda dos produtos capilares das empresas parceiras.

#### 13.10.2 Rentabilidade

A rentabilidade representa o percentual de ganho em determinado período sobre o investimento feito. A rentabilidade apurada do primeiro ano de atividade da Venus Blessing (Apêndice N) é de aproximadamente 31,98%.

#### 13.10.3 Prazo de retorno do investimento

O prazo de retorno do investimento indica o tempo necessário em anos para que os lucros do negócio superem o investimento inicial total. Estima-se que esse prazo para a Venus Blessing é de 3 anos (Apêndice O).

## 14 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com os estudos realizados durante este projeto, notou-se que há uma tendência no que diz respeito à forma como as pessoas se cuidam, passível de ser explorado pelo aplicativo. Pois, com a pandemia, uma parcela da população brasileira adquiriu o hábito de optar por soluções caseiras e práticas de autocuidado capilar, ao ponto que mesmo após seu término esse hábito ainda permanece presente em seu dia a dia. Infere-se também que, no setor da estética capilar, o Brasil ocupa um lugar de destaque em seu consumo mundial, sendo também um setor de constante crescimento na economia nacional.

Deste modo, entende-se que para poder aproveitar essas oportunidades é necessário que o aplicativo transmita aos usuários confiança e praticidade na hora de acessarem os conteúdos, afinal, o principal objetivo é fazer com que eles consigam realizar sozinhos todos os tratamentos capilares e penteados de forma simples e correta para que voltem a acessar o aplicativo mais vezes, gerando receita. Além disso, os dados financeiros contemplados neste projeto comprovam a viabilidade econômica da criação da empresa e do aplicativo.

## REFERÊNCIAS

A área de beleza no Brasil: Como ficou o setor no pós-pandemia? **Grau Técnico**, 2022. Disponível em: <http://www.grautecnico.com.br/blog/empregabilidade/a-area-da-beleza-no-brasil-como-ficou-o-setor-no-pos-pandemia/>. Acesso em: 12 de junho de 2023.

BEDIN, Valcinir. Hair care. **Cosmetics Online**, 2023. Disponível em: <https://www.cosmeticsonline.com.br/noticias/detalhes-colunas/28/hair-care>. Acesso em: 12 de junho de 2023.

COELHO, Beatriz. Quer aprender a fazer o cronograma do seu TCC? **Blog Mettzer**, 2021. Disponível em: <https://blog.mettzer.com/cronograma-tcc/>. Acesso em: 25 de junho de 2023.

Conheça 6 softwares gratuitos para utilizar em sua empresa: Confira softwares gratuitos que ajudam o empreendedor. **Meu Negócio**, 2018. Disponível em: <https://vivomeunegocio.com.br/conteudos-gerais/gerenciar/softwares-gratuitos/>. Acesso em: 30 nov. 2023.

CONTEÚDO DE ALTA PERFORMANCE PARA UMA AUDIÊNCIA QUALIFICADA: Mergulhamos na jornada do cliente para criar soluções inteligentes. **Estadão**. Disponível em: <https://bluestudio.estadao.com.br/>. Acesso em: 03 maio 2023.

Esteiras de crédito e valores mínimos de solicitação. **BNDES**. Disponível em: [https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/esteiras-de-credito!/ut/p/z1/tZNdb5swFIZ\\_yy64JD7BhpDdiUTKEqJmSVkCNxEfBjwVmxonWf\\_9nDST2iplmqr5yj46Puc9rx-jFO1QyrMjqzPFBM8e9TIJnf3cjfxwSiC6szYOeKvvYxyuY8uPJ2h7SYAPlgcoHb7\\_A6UoLbjqVIOSnJe03zPeK6YOxUWBAY1oqQEV4xkvWNZSrRvQH1gmfkmaADtFWUy682SmoWkJVPiXL0rWImSappVjkWImU8qMImjd1ObjM0CSgcmJSGY0us0A3LT4WHnfxtX-2nJpb-staxMNSbjlUC7W8J1Jvv59JR62h7BFf2I0O4 - LM9O\\_RaM8zWttb8sMYBmWPYWNeEaLoIQnIP0f03HIAX-pFNgsX4boqvCQO2JNrWyasK69AFL\\_Kjh9XMhUVsoe2R0ROKuZCthm7zj68W\\_unwkJFj-](https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/esteiras-de-credito!/ut/p/z1/tZNdb5swFIZ_yy64JD7BhpDdiUTKEqJmSVkCNxEfBjwVmxonWf_9nDST2iplmqr5yj46Puc9rx-jFO1QyrMjqzPFBM8e9TIJnf3cjfxwSiC6szYOeKvvYxyuY8uPJ2h7SYAPlgcoHb7_A6UoLbjqVIOSnJe03zPeK6YOxUWBAY1oqQEV4xkvWNZSrRvQH1gmfkmaADtFWUy682SmoWkJVPiXL0rWImSappVjkWImU8qMImjd1ObjM0CSgcmJSGY0us0A3LT4WHnfxtX-2nJpb-staxMNSbjlUC7W8J1Jvv59JR62h7BFf2I0O4 - LM9O_RaM8zWttb8sMYBmWPYWNeEaLoIQnIP0f03HIAX-pFNgsX4boqvCQO2JNrWyasK69AFL_Kjh9XMhUVsoe2R0ROKuZCthm7zj68W_unwkJFj-)

[5Mdhgf4dHmNTf0o8pf\\_5vEcu5oPSSsqgRwdpA43SnX9VwMMOJ1OowsHo1ocR7nUkU6\\_dyekOtPQM0VvMvGChAGzs8QLAI4nmLjVsRG9hu19I9S1ceviZzPNnzGwVevn7jLAdt3ul8pOvC- AW3CPz4!/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/](https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/bndes-automatizado/!ut/p/z0/pZBPT4NAEMU_iveOZJc_afFIOEAaGosNEffSTGGBacsMhcWonn16oJzV68Tgzv7z35gkICqEIXrABg0xwmedntTqsszhKQt9J49RxZZYHu2wfJN5D5luNUDOwCdIoufdlGrv7IQx3meMlj7kb5etFwR220bYRqgfT2kg1i6LmoYPRrrQNPSMvFJ6uVxUKVTIZ_WpEcaRKjwek0aCZylseS7bcaUvWSEAIQqfJ8GjJZkKwvyxn5pvFZ9l_XvlnhgtSO_v1AzcdLM71RNVyuGnYMBnu5lpL_qWSH1h_Vsc37z3VT-HdByYqJ5E!/). Acesso em: 24 de junho de 2023.

Financiamento de até R\$ 150 milhões para projetos de investimento de empresas de todos os setores. **BNDES**. Disponível em: [https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/bndes-automatizado/!ut/p/z0/pZBPT4NAEMU\\_iveOZJc\\_afFIOEAaGosNEffSTGGBacsMhcWonn16oJzV68Tgzv7z35gkICqEIXrABg0xwmedntTqsszhKQt9J49RxZZYHu2wfJN5D5luNUDOwCdIoufdlGrv7IQx3meMlj7kb5etFwR220bYRqgfT2kg1i6LmoYPRrrQNPSMvFJ6uVxUKVTIZ\\_WpEcaRKjwek0aCZylseS7bcaUvWSEAIQqfJ8GjJZkKwvyxn5pvFZ9l\\_XvlnhgtSO\\_v1AzcdLM71RNVyuGnYMBnu5lpL\\_qWSH1h\\_Vsc37z3VT-HdByYqJ5E!](https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/bndes-automatizado/!ut/p/z0/pZBPT4NAEMU_iveOZJc_afFIOEAaGosNEffSTGGBacsMhcWonn16oJzV68Tgzv7z35gkICqEIXrABg0xwmedntTqsszhKQt9J49RxZZYHu2wfJN5D5luNUDOwCdIoufdlGrv7IQx3meMlj7kb5etFwR220bYRqgfT2kg1i6LmoYPRrrQNPSMvFJ6uVxUKVTIZ_WpEcaRKjwek0aCZylseS7bcaUvWSEAIQqfJ8GjJZkKwvyxn5pvFZ9l_XvlnhgtSO_v1AzcdLM71RNVyuGnYMBnu5lpL_qWSH1h_Vsc37z3VT-HdByYqJ5E!/). Acesso em: 24 de junho de 2023.

GERAL: O Brasil é o 3º no ranking da estética mundial e clínicas se destacam. **Estadão**, 2021. Disponível em: <https://patrocinados.estadao.com.br/medialab/releaseonline/releasegeral-releasegeral/geral-o-brasil-e-o-3o-no-ranking-da-estetica-mundial-e-clinicas-se-destacam/>. Acesso em: 3 de maio de 2023.

Mercado brasileiro de hair care supera os R\$ 23 bilhões em 2020. Coferly. Disponível em: <https://www.coferly.com.br/mercado-brasileiro-de-hair-care-supera-os-r-23-bilhoes-em-2020/>. Acesso em: 3 de maio de 2023.

Mercado de beleza e estética é um dos que mais cresce no Brasil. **DioLaser**, 2022. Disponível em: <https://diolaser.com.br/mercado-de-beleza-e-estetica-e-um-dos-que-mais-cresce-no-brasil/>. Acesso em: 12 de junho de 2023.

Mercado de cuidados com os cabelos no Brasil – Crescimento, tendências impacto do Covid-19 e previsões (2023 - 2028). **Mordor Intelligence**. Disponível em: <https://www.mordorintelligence.com/pt/industry-reports/brazil-hair-care-market-industry>. Acesso em: 12 de junho de 2023.

MORETTI, Isabella. Cronograma de TCC: veja como fazer e modelos prontos. **ViaCarreira**, 2021. Disponível em: <https://viacarreira.com/cronograma-de-tcc/>. Acesso em: 25 de junho de 2023.

O Brasil é o 3º no ranking da estética mundial e clínicas se destacam. **Metrópoles**, 2021. Disponível em: <https://www.metropoles.com/dino/o-brasil-e-o-3o-no-ranking-da-estetica-mundial-e-clinicas-se-destacam>. Acesso em: 3 de maio de 2023.

Pesquisa aponta que 60% das mulheres mantiveram o hábito de cuidar do cabelo em casa. **Vogue**, 2020. Disponível em: <https://vogue.globo.com/beleza/noticia/2020/12/pesquisa-aponta-que-60-das-mulheres-mantiveram-o-habito-de-cuidar-do-cabelo-em-casa.html>. Acesso em: 24 de junho de 2023.

Pesquisa revela panorama de produtos Hair Care, cuidados com cabelos. **Sebrae**, 2023. Disponível em: [https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/conteudos/posts/pesquisa-revela-panorama-de-produtos-hair-care-cuidados-com-cabelos\\_b3e480ef2b216810VgnVCM1000001b00320aRCRD](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/conteudos/posts/pesquisa-revela-panorama-de-produtos-hair-care-cuidados-com-cabelos_b3e480ef2b216810VgnVCM1000001b00320aRCRD). Acesso em: 12 de junho de 2023.

Setor de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos apresenta crescimento de 5,7% no primeiro quadrimestre de 2021. **ABIHPEC**, 2021. Disponível em: <https://abihpec.org.br/comunicado/setor-de-higiene-pessoal-perfumaria-e-cosmeticos-apresenta-crescimento-de-57-no-primeiro-quadrimestre-de-2021/>. Acesso em: 3 de maio de 2023.

Simulador de financiamentos do BNDES. Facebook. 14 de out. de 2018. 2:42. **BNDES**. Disponível em: <https://web.facebook.com/bndes.imprensa/videos/2123196877731916/>. Acesso em: 24 de junho de 2023.

TFB - Taxa Fixa do BNDES. **BNDES**. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/custos-financeiros/tfb-taxa->

[fixa-bndes!/ut/p/z1/vVNNc5swFPwtOXDEEogP0xthKJTgurbr2OiSEViAMkEQkO0kv76C-OKOjaeTmXJghqd9b3efFoDBFmBODqwggtWcvMjvBFtP9iLwQtfQ4rk\\_1-EiiB-tmROhAJlgMwDglceFAI\\_3PwIMcMZFI0qQpHxHuyfGO8HEPhsUKLCsK6rAnHHCM0YqyKXdKbDYM6KeFRWY7Tt5dqpS1vY4kaeqIG89Vr4Ggp6xydgOJl5jmztqEdXUbUc1zFwiiKmpxDZSPdeolWbk5HDEAh5fQDQAomnshY4B40BfWdD9tdBQuFzr3trud6y3M29WSFIEICrjeQ22g-gdVZ\\_30ocUgc\\_HwO9LU475vUS-ESG40k-A2HnwQ2MO4\\_kP5EM39GLT8B-0wEEenwNhV3VKayFXYV1cRGWBzYPQI1rxuKxme1T9uOoS3GMwvMoyPv9e-OD66IXZ51ez59RW7MvM1F\\_RNgO1\\_Cv2VIF1AShfFS51-\\_v0uT9FU9rQ0py1tJ\\_tWlkshmu6bAhV4PB4nQ9ekqA-TtJWVRgpo6lb0Njom6EUzn16k0rOUX-Ar607u6G8a0FTraoreVZxaSz-f-chlosPH\\_U9ZeEcfMd24d3d\\_AEXvZPM!/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/](https://www.youtube.com/watch?v=fixa-bndes!/ut/p/z1/vVNNc5swFPwtOXDEEogP0xthKJTgurbr2OiSEViAMkEQkO0kv76C-OKOjaeTmXJghqd9b3efFoDBFmBODqwggtWcvMjvBFtP9iLwQtfQ4rk_1-EiiB-tmROhAJlgMwDglceFAI_3PwIMcMZFI0qQpHxHuyfGO8HEPhsUKLCsK6rAnHHCM0YqyKXdKbDYM6KeFRWY7Tt5dqpS1vY4kaeqIG89Vr4Ggp6xydgOJl5jmztqEdXUbUc1zFwiiKmpxDZSPdeolWbk5HDEAh5fQDQAomnshY4B40BfWdD9tdBQuFzr3trud6y3M29WSFIEICrjeQ22g-gdVZ_30ocUgc_HwO9LU475vUS-ESG40k-A2HnwQ2MO4_kP5EM39GLT8B-0wEEenwNhV3VKayFXYV1cRGWBzYPQI1rxuKxme1T9uOoS3GMwvMoyPv9e-OD66IXZ51ez59RW7MvM1F_RNgO1_Cv2VIF1AShfFS51-_v0uT9FU9rQ0py1tJ_tWlkshmu6bAhV4PB4nQ9ekqA-TtJWVRgpo6lb0Njom6EUzn16k0rOUX-Ar607u6G8a0FTraoreVZxaSz-f-chlosPH_U9ZeEcfMd24d3d_AEXvZPM!/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/). Acesso

em: 24 de junho de 2023.

ZINI, Jhoni. Sistema SAC. YouTube. Há 4 anos. 10:08. Publicado pelo canal **Professor Jhoni Zini**. Disponível em: [https://www.youtube.com/watch?v=AaYm5Ny\\_Awg](https://www.youtube.com/watch?v=AaYm5Ny_Awg). Acesso em: 24 de junho de 2023.

## APÊNDICE A — Questionário da pesquisa de mercado

Universo da pesquisa: Internet		Amostragem: 138 respostas	
TÓPICO	ITEM	PERGUNTA	RESULTADOS
Sobre o público-alvo	1	Qual seu sexo biológico?	
	Resp.	( ) Feminino	106 respostas
		( ) Masculino	30 respostas
		( ) Prefiro não dizer	2 respostas
	2	Quanto tempo você se dedica, diariamente, ao cuidado do seu cabelo?	
	Resp.	( ) Aproximadamente 20 minutos	61 respostas
		( ) Por volta de 30 minutos	41 respostas
		( ) Em torno de 40 minutos	15 respostas
		( ) Cerca de 1 hora ou mais	21 respostas
	3	Por acaso você já segue algum cronograma capilar?	
	Resp.	Sim	34 respostas
		Não	89 respostas
		Não sei do que se trata	15 respostas
4	Estaria disposto(a) a começar a utilizar nosso cronograma capilar?		
Resp.	Sim!	83 respostas	
	Não	4 respostas	
	Talvez	51 respostas	
5	Se você fosse utilizar uma plataforma para te auxiliar no cuidado diário do seu cabelo, qual seria sua preferência de mídia digital?		
Resp.	( ) Um App	89 respostas	
	( ) Um Site	6 respostas	
	( ) Indiferente (pode ser tanto um aplicativo quanto um site)	43 respostas	

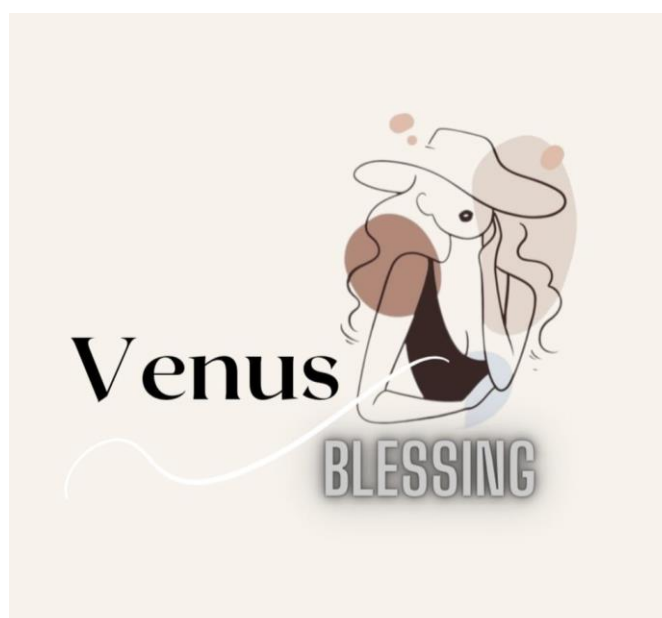
<b>A respeito do App e/ou Site</b>	6	Você possui algum problema quanto ao espaço livre de armazenamento do seu celular?	
	Resp.	( ) Sim, tenho pouco espaço sobrando. (Menos de 1 gigabyte — GB)	43 respostas
		( ) Não, tenho espaço livre sobrando. (1 GB+)	95 respostas
		( ) Não tenho celular	0 respostas
	7	Se você fosse baixar um aplicativo para te auxiliar no cuidado diário do seu cabelo, até quantos MB (megabytes) de espaço você aceitaria que ocupasse no seu celular?  <i>Obs.: 1 GB = 1000 MB</i>	
	Resp.	Até 30 MB	18 respostas
		Até 40 MB	21 respostas
		Até 50 MB	17 respostas
		Até 60 MB	15 respostas
		Até 70 MB	14 respostas
Até 80 MB		11 respostas	
Até 90 MB		12 respostas	
100 MB ou mais		30 respostas	
Não tenho celular		0 respostas	
	8	Qual marca de cosméticos você costuma utilizar no cabelo?	
		L'Oréal	27 respostas
		Kérastase	9 respostas
		Truss	7 respostas
		TRESemmé	24 respostas
		Forever Liss	11 respostas
		Skala	57 respostas
		Senscience	1 resposta



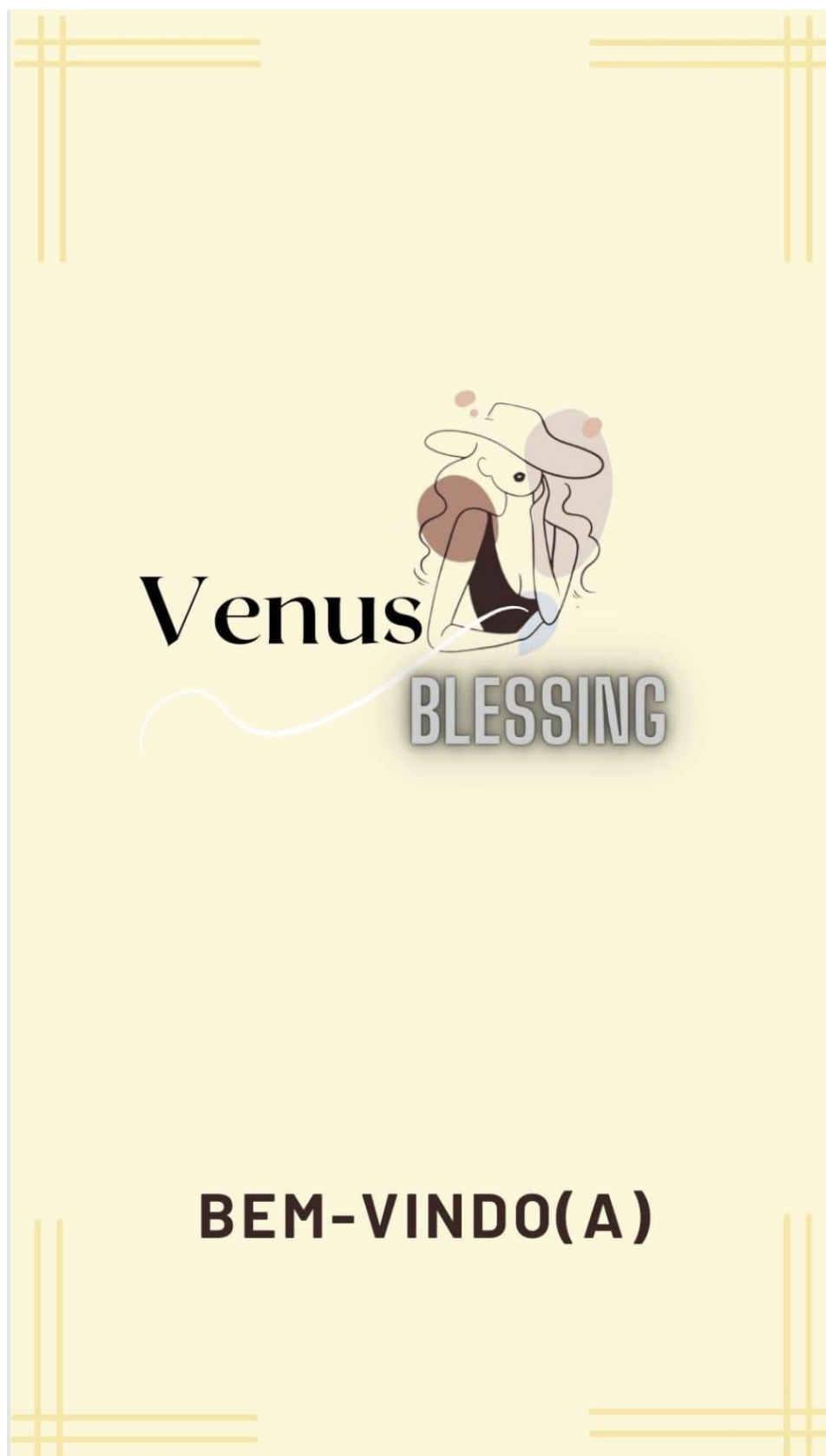
<b>As marcas de preferência do público:</b>	Resp.	Redken	0 respostas
		Wella	5 respostas
		Elseve	32 respostas
		Dove	21 respostas
		Natura	9 respostas
		Pantene	37 respostas
		Dabelle	10 respostas
		Seda	39 respostas
		Avon	6 respostas
		Salon Line	52 respostas
		Outros...	2 respostas

Fonte: Autoria Própria


### APÊNDICE B — Logo da Venus Blessing



Fonte: Autoria Própria

**APÊNDICE C — Layout do aplicativo**

Fonte: Autoria Própria



**Venus**  
**BLESSING**

E-mail \_\_\_\_\_

Senha \_\_\_\_\_

**Recuperar senha**






Fonte: Autoria Própria



## Questionário para montar cronograma

Veja como responder no vídeo a seguir



- Tipo de fio 
- Tipo de curvatura 
- Danos causados 
- Teste de porosidade 
- Disponibilidade para cuidar 

**Anúncio**



**Anúncio**

**Olá, Paula!**



Buscar



## Vídeos populares

[Ver tudo](#)



[Detalhes](#)



**Área Kids**



**Espaço Mulher**



**Espaço Homem**



**Dicas**



**Cronograma capilar**



**Loja**



**Área Premium**

## Anúncio

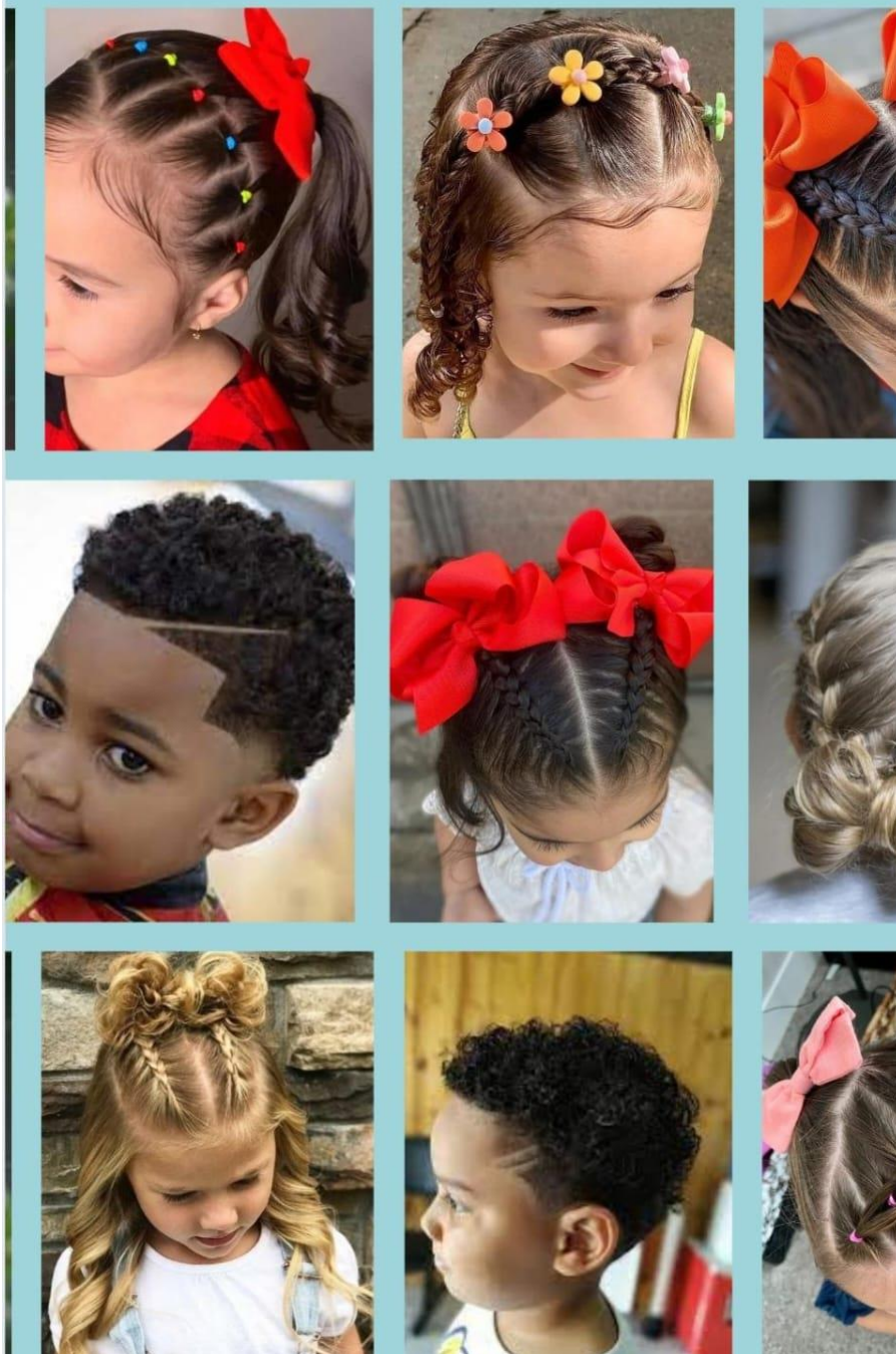


Fonte: Autoria Própria





# Área Kids



Fonte: Autoria Própria



## Espaço Mulher



Fonte: Autoria Própria



## Espaço Homem



Fonte: Autoria Própria



## Dicas

### Finalizações



### Lavagem



### Hidratações

**Dicas**

1- Se seu cabelo estiver

- SEM BRILHO
- RESSECADO
- OU ABURRIDO

**Hidratação**

2- Se seu cabelo estiver

- FRÍSSIMO
- DESALINHADO
- OU COM FRIZZ

**Nutrição**

3- Se seu cabelo estiver

- FRÁGIL
- ELÁSTICO
- COM QUEDA

**Reconstrução**

@skala.nossas.unidades

**SOLUÇÕES**

**RESSECADO:**

- usar prancha e secador
- passar cremoso
- deixar com água capilar

**DEPORA NO CRESCIMENTO**

- tratamento de reconstrução
- nutrição
- massagear no couro cabeludo
- manter boa alimentação

**MENOS FRIZZ:**

- passar com água
- deixar com água capilar
- lavar o cabelo com água fria
- hidratar com vinagre
- usar prancha e secador

**Como**

**meu tipo**

**Cabelo liso**

**Cabelo cacheado**

Fonte: Autoria Própria



## Cronograma capilar

Calendário de hidratação	1º dia	2º dia	3º dia
<b>Semana 1</b>	Hidratação	Nutrição	Hidratação
<b>Semana 2</b>	Hidratação	Hidratação	Nutrição
<b>Semana 3</b>	Hidratação	Nutrição	Hidratação
<b>Semana 4</b>	Hidratação	Nutrição	Reconstrução

- Atualizar questionário »»
- Dicas de lavagem e finalização ▶

 **Loja** 

---

			
R\$ 25,50	R\$ 11,00	R\$ 6,50	R\$

---

			
R\$ 52,00	R\$ 10,00	R\$ 25,90	R\$ 1

[Ver tudo](#)

**Buscar** 

Fonte: Autoria Própria



## Área Premium

# Assine o premium



PLANO DE R\$ 8,50  
POR MÊS

Retire os anúncios e tenha  
uma experiência melhor



• cartão de débito



• cartão de crédito



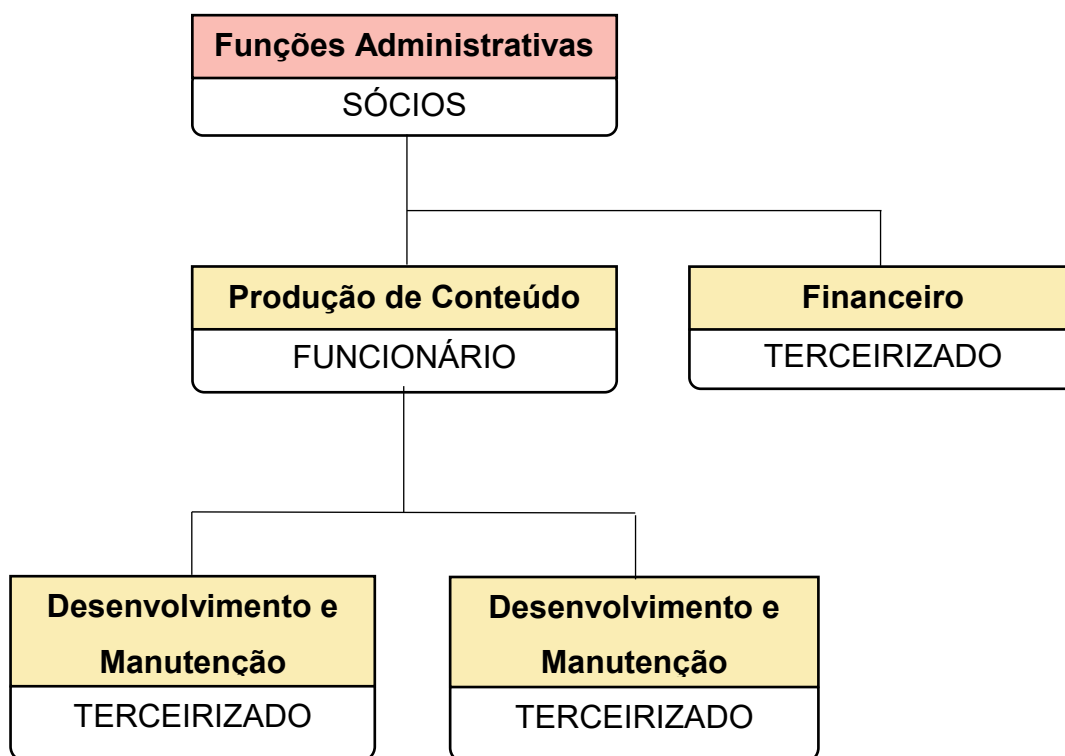
• PIX



• boleto



## APÊNDICE D – ORGANOGRAMA DA VENUS BLESSING



### APÊNDICE E — Estimativa dos investimentos fixos

FIXOS (MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS)			
Equipamentos	Quantidade	Valor Unitário	Total
Notebook	8	R\$ 3.595,99	R\$ 28.767,92
Mouse	8	R\$ 122,73	R\$ 981,84
Headphone	8	R\$ 719,10	R\$ 5.752,80
<b>Subtotal</b>			<b>R\$ 35.502,56</b>

Fonte: Autoria Própria

### APÊNDICE F — Estimativa dos investimentos pré-operacionais

PRÉ-OPERACIONAIS	
Investimentos pré-operacionais	R\$
Despesas de legalização	R\$ 434,24
Divulgação	R\$ 4.950,00
Criação do aplicativo	R\$ 100.000,00
Taxas das distribuidoras	R\$ 620,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 106.004,24</b>

Fonte: Autoria Própria



**APÊNDICE G — Investimento total**

INVESTIMENTO TOTAL		
Descrição dos Investimentos	Valor (R\$)	(%)
Investimentos fixos	R\$ 35.502,56	25,09%
Investimentos pré-operacionais	R\$ 106.004,24	74,91%
<b>Total</b>	<b>R\$ 141.506,80</b>	<b>100%</b>

Fonte: Autoria Própria

**APÊNDICE H — Estimativa do faturamento da empresa**

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA: JANEIRO			
Fonte de Faturamento	Quantidade	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Usuários Acessando os Anúncios	4.602	R\$ 0,75	R\$ 3.451,35
Assinaturas Premium (Sem Propagandas)	3.093	R\$ 8,50	R\$ 26.292,20
Comissão em Vendas com Empresas Parceiras (15%)	127	R\$ 87,30	R\$ 1.597,59
<b>Total</b>			<b>R\$ 31.341,14</b>

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA: FEVEREIRO			
Fonte de Faturamento	Quantidade	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Usuários Acessando os Anúncios	4.769	R\$ 0,75	R\$ 3.577,05
Assinaturas Premium (Sem Propagandas)	3.180	R\$ 8,50	R\$ 27.026,63
Comissão em Vendas com Empresas Parceiras (15%)	131	R\$ 87,30	R\$ 1.597,59
<b>Total</b>			<b>R\$ 32.201,28</b>



ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA: MARÇO			
Fonte de Faturamento	Quantidade	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Usuários Acessando os Anúncios	5.080	R\$ 0,75	R\$ 3.810,24
Assinaturas Premium (Sem Propagandas)	3.387	R\$ 8,50	R\$ 28.788,45
Comissão em Vendas com Empresas Parceiras (15%)	140	R\$ 87,30	R\$ 1.676,16
<b>Total</b>			<b>R\$ 34.274,85</b>

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA: ABRIL			
Fonte de Faturamento	Quantidade	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Usuários Acessando os Anúncios	5.081	R\$ 0,75	R\$ 3.810,55
Assinaturas Premium (Sem Propagandas)	3.387	R\$ 8,50	R\$ 28.790,80
Comissão em Vendas com Empresas Parceiras (15%)	140	R\$ 87,30	R\$ 1.649,97
<b>Total</b>			<b>R\$ 34.251,31</b>

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA: MAIO			
Fonte de Faturamento	Quantidade	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Usuários Acessando os Anúncios	5.195	R\$ 0,75	R\$ 3.896,33
Assinaturas Premium (Sem Propagandas)	3.463	R\$ 8,50	R\$ 29.438,95
Comissão em Vendas com Empresas Parceiras (15%)	143	R\$ 87,30	R\$ 1.663,06
<b>Total</b>			<b>R\$ 34.998,34</b>

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA: JUNHO			
Fonte de Faturamento	Quantidade	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Usuários Acessando os Anúncios	5.243	R\$ 0,75	R\$ 3.932,33
Assinaturas Premium (Sem Propagandas)	3.495	R\$ 8,50	R\$ 29.710,96
Comissão em Vendas com Empresas Parceiras (15%)	144	R\$ 87,30	R\$ 1.663,06
<b>Total</b>			<b>R\$ 35.306,35</b>

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA: JULHO			
Fonte de Faturamento	Quantidade	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Usuários Acessando os Anúncios	5.230	R\$ 0,75	R\$ 3.922,63
Assinaturas Premium (Sem Propagandas)	3.487	R\$ 8,50	R\$ 29.637,66
Comissão em Vendas com Empresas Parceiras (15%)	144	R\$ 87,30	R\$ 1.636,88
<b>Total</b>			<b>R\$ 35.197,17</b>

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA: AGOSTO			
Fonte de Faturamento	Quantidade	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Usuários Acessando os Anúncios	5.275	R\$ 0,75	R\$ 3.956,48
Assinaturas Premium (Sem Propagandas)	3.517	R\$ 8,50	R\$ 29.893,37
Comissão em Vendas com Empresas Parceiras (15%)	145	R\$ 87,30	R\$ 1.623,78
<b>Total</b>			<b>R\$ 35.473,63</b>

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA: SETEMBRO			
Fonte de Faturamento	Quantidade	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Usuários Acessando os Anúncios	5.317	R\$ 0,75	R\$ 3.987,54
Assinaturas Premium (Sem Propagandas)	3.544	R\$ 8,50	R\$ 30.128,11
Comissão em Vendas com Empresas Parceiras (15%)	146	R\$ 87,30	R\$ 1.623,78
<b>Total</b>			<b>R\$ 35.739,44</b>

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA: OUTUBRO			
Fonte de Faturamento	Quantidade	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Usuários Acessando os Anúncios	5.355	R\$ 0,75	R\$ 4.016,07
Assinaturas Premium (Sem Propagandas)	3.570	R\$ 8,50	R\$ 30.343,61
Comissão em Vendas com Empresas Parceiras (15%)	147	R\$ 87,30	R\$ 1.623,78
<b>Total</b>			<b>R\$ 35.983,46</b>

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA: NOVEMBRO			
Fonte de Faturamento	Quantidade	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Usuários Acessando os Anúncios	5.504	R\$ 0,75	R\$ 4.127,75
Assinaturas Premium (Sem Propagandas)	3.669	R\$ 8,50	R\$ 31.187,43
Comissão em Vendas com Empresas Parceiras (15%)	151	R\$ 87,30	R\$ 1.649,97
<b>Total</b>			<b>R\$ 36.965,15</b>

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA: DEZEMBRO			
Fonte de Faturamento	Quantidade	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Usuários Acessando os Anúncios	5.583	R\$ 0,75	R\$ 4.187,52
Assinaturas Premium (Sem Propagandas)	3.722	R\$ 8,50	R\$ 31.639,06
Comissão em Vendas com Empresas Parceiras (15%)	154	R\$ 87,30	R\$ 1.676,16
<b>Total</b>			<b>R\$ 37.502,75</b>

Fonte: Autoria Própria

#### APÊNDICE I — Estimativa dos custos com mão de obra

ESTIMATIVA DE CUSTOS: MÃO DE OBRA					
Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	(%) de Encargos Sociais	Encargos Sociais	Total (R\$)
Hair Stylist	1	R\$ 2.479,00	39%	R\$ 966,81	R\$ 3.445,81

Fonte: Autoria Própria

#### APÊNDICE J — Estimativa dos custos com depreciação

ESTIMATIVA DE CUSTOS: DEPRECIACÃO				
Ativos Fixos	Valor do Bem	Vida Útil (em Anos)	Depreciação Mensal	Depreciação Anual
Computadores	R\$ 28.767,92	3	R\$ 799,10	R\$ 9.589,30
Equipamentos	R\$ 6.734,64	5	R\$ 122,24	R\$ 1.346,92
<b>Total</b>			<b>R\$ 921,34</b>	<b>R\$ 10.936,22</b>

Fonte: Autoria Própria

**APÊNDICE K — Estimativa dos custos operacionais mensais**

<b>ESTIMATIVA DE CUSTOS: FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS</b>	
<b>Custos Fixos Operacionais Mensais</b>	<b>R\$</b>
Salários + Encargos	R\$ 3.445,81
Internet	R\$ 1.320,98
Divulgação	R\$ 1.750,00
Depreciação	R\$ 921,34
Contador	R\$ 629,00
Financiamento BNDES	R\$ 4.112,03
Pró-labore	R\$ 9.660,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 21.839,16</b>

Fonte: Autoria Própria

## APÊNDICE L — Demonstrativo de resultado do exercício

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO	
Descrição	Valor
Receita Total com Vendas	
Estimativa do Faturamento	R\$ 419.234,86
Custos Variáveis Totais	
Comissão das Distribuidoras de Aplicativos	R\$ 52.931,59
Atividades Filantrópicas	R\$ 2.528,52
Impostos Simples Nacional	R\$ 38.956,71
Manutenção do Aplicativo	R\$ 17.499,96
<b>Subtotal</b>	<b>R\$ 111.916,77</b>
Margem de Contribuição	
Receita Total com Vendas	R\$ 419.234,86
- Custos Variáveis Totais	R\$ 111.916,77
<b>Subtotal</b>	<b>R\$ 307.318,09</b>
Custos Fixos Totais	
Subtotal	R\$ 262.069,92
Resultado Operacional	
Margem de Contribuição	R\$ 307.318,09
- Custos Fixos Totais	R\$ 262.069,92
<b>Total</b>	<b>R\$ 45.248,17</b>

Fonte: Autoria Própria

**APÊNDICE M — Lucratividade**

LUCRATIVIDADE	
Receita Total	R\$ 419.234,86
Lucro Líquido	R\$ 45.248,17
<b>Porcentagem</b>	<b>10,79%</b>

Fonte: Autoria Própria

**APÊNDICE N — Rentabilidade**

RENTABILIDADE	
Lucro Líquido	R\$ 45.248,17
Investimento Total	R\$ 141.506,80
<b>Porcentagem</b>	<b>31,98%</b>

Fonte: Autoria Própria

**APÊNDICE O — Prazo de retorno do investimento**

Prazo de Retorno do Investimento	
Investimento Total	R\$ 141.506,80
Lucro Líquido	R\$ 45.248,17
<b>Prazo (em anos)</b>	<b>3</b>

Fonte: Autoria Própria