

Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba

**Simulação de Plano de Negócio para uma Empresa de
Limpeza Residencial e Comercial – LIMPTEC**

JANAINA ALVES CABRAL

Pindamonhangaba - SP 2024

Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba

**Simulação de Plano de Negócio para uma Empresa de
Limpeza Residencial e Comercial – LIMPTEC**

JANAINA ALVES CABRAL

Plano de Negócios apresentado à Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba para graduação no Curso Superior de Tecnologia em Gestão de Negócios e Inovação.

Orientador (a): Prof. Dr. Jorge Luiz Rosa

Pindamonhangaba - SP 2024

C117s Cabral, Janaina Alves.
Simulação de Plano de Negócio para uma Empresa de Limpeza Residencial e Comercial - LIMPTEC / Janaina Alves Cabral / FATEC Pindamonhangaba, 2024.
35f.; il.

Orientador: Professor Dr. Jorge Luiz Rosa
Plano de Negócios (Graduação) – FATEC – Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba. 2024

1. Plano de Negócio. 2. Produtos e Serviços. 3. Plano de Marketing. 4. Gestão e Organização. 5. Investimentos financeiros.
I. Cabral, Janaina Alves. II. Rosa, Jorge Luiz. III. Título.

CDD 658

Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba

**SIMULAÇÃO DE PLANO DE NEGÓCIOS PARA
UMA EMPRESA DE LIMPEZA COMERCIAL E
RESIDENCIAL - LIMPTEC**

Janaina Alves Cabral

Plano de Negócios apresentada à Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba, para graduação no Curso Superior de Tecnologia em Gestão de Negócios e Inovação.

Comissão Examinadora

Orientador – Prof. Dr. Jorge Luiz Rosa

Membro – Profa. Ma. Ana Paula Alves Bleck Duque

Membro – Profa. Ma. Cleide Machado Bleck

Pindamonhangaba, 24 de junho de 2024.

DEDICATÓRIA

A Deus por me dar a oportunidade de estudar. A minha mãe Clarice de Jesus Cabral por me dar motivação para sempre continuar estudando. A meu pai José Paulo Alves Cabral por me dar forças e mostrar que eu sou capaz de realizar todos os meus sonhos. Ao professor doutor e orientador Jorge Luiz Rosa pelo apoio na elaboração desse trabalho. A coordenação do curso de GNI e todos aos meus colegas da jornada e sala de aula.

Sumário

1. INFORMAÇÕES GERAIS	8
1.1. Sumário executivo	8
1.2 – Missão.....	9
1.2.1 – Visão	9
1.2.2 – Valor.....	9
2.0 - Proprietária	9
2.1 – Razão Social e Nome Fantasia.....	10
3 – Produtos ou Serviços	11
3.1 – Descrição dos Produtos ou Serviços	11
3.2– Vantagens e diferencial competitivo	12
3.3 – Produções e Operações	12
4 – Análise de Mercado	12
4.1 Segmentação de Mercado	12
4.2 Necessidades, tendências e crescimento do mercado	13
4.2.1 Crescimento no mercado	13
4.2.3. Análise SWOT	13
4.2.4. Pesquisa de Mercado	14
4.3 – Análise das necessidades/expectativas do cliente	17
4.3.1 – Custo / benefício	17
4.3.2 – Aumento da qualidade	17
4.3.3 – Ganhos de flexibilidade.....	18
4.3.4– Aumento da especialização do serviço.....	18
4.3.5– Otimização dos serviços	18
5- Estratégia e Implementação	18
5.1- Posicionamento	18
5.2- Estratégia de Marketing	18

5.2.1 Análise da Persona e dos 4 P's	19
5.3 - Estratégias de venda	19
6 - Recursos Humanos.....	20
7-Plano Financeiro	20
7.1-Hipóteses preliminares	20
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	34
REFERÊNCIAS.....	34

1. INFORMAÇÕES GERAIS

1.1. Sumário executivo

Este plano de negócio apresenta a empresa fictícia LIMPTEC, uma empresa que possuirá sede na cidade de Pindamonhangaba-SP. A empresa oferece serviços de limpeza doméstica para imóveis de natureza residencial e comercial. Este projeto foi iniciado na disciplina Gestão Modelagem e Prototipagem de Negócios.

O enquadramento jurídico LIMPTEC, será na forma de Micro Empresa, contado com uma única proprietária que tem como missão fornecer prestação de serviços de limpeza, tanto residencial como comercial, com o diferencial da otimização do tempo a partir da utilização da tecnologia, e a prestação de serviço do Personal Organizer da LIMPTEC vai atender às classes sociais A, B e C, tendo como vantagem a tecnologia para a entrega de um serviço com qualidade e agilidade, contendo um banco de dados de clientes e parceiros qualificados facilitando uma melhor captação e localização para a sua necessidade.

Além do serviço prestado também oferecemos planos de limpeza para a sua necessidade, com Personal Organizer a disposição. Como forma de tentar minimizar os riscos de se abrir um novo negócio, este plano de negócio foi elaborado e aborda as diversas áreas de uma empresa e conta com uma pesquisa de mercado. O plano conta com diversos tópicos como a descrição do negócio onde é abordado sua essência: público-alvo, necessidades que a empresa irá buscar atender e qual será o regime jurídico da empresa; após isso são apresentados alguns dados da pesquisa de mercado. Será apresentado o macro ambiente e o microambiente que engloba a organização; no planejamento de marketing está a forma como a empresa deverá se posicionar no mercado, suas ações para promover a empresa, serviço, preço e localização, além do dimensionamento de mercado. Será comentado também sobre o planejamento de recursos humanos da empresa, seu quadro de funcionários, organograma, remuneração, processo de seleção, treinamentos e avaliação de desempenho. Já no plano operacional é descrito qual será a previsão desejável de vendas do serviço da empresa e o que é necessário para que ela possa entrar em funcionamento. Após essas informações uma análise dos dados obtidos e concluído que a empresa poderá possuir viabilidade financeira para sua implementação.

A empresa oferece dois tipos de serviços, sendo eles a limpeza para domicílios e entre outros locais e o serviço de Personal Organizer, onde é disponibilizado para os clientes um serviço de qualidade e total segurança.

O serviço de limpeza especializada será realizado por parceiros qualificados e treinados pela empresa LIMPTEC, onde irão uniformizados e com todos os paramentos necessários para estarem realizando o serviço pedido, não importando o local, o profissional sempre estará acompanhado pelo carro e com toda a tecnologia que a empresa oferece aos seus clientes.

Personal Organizer, é um profissional treinado para exercer o serviço com a facilidade de ajudar na organização e solucionar os problemas das pessoas no seu ambiente de trabalho, residencial e comercial para melhorar bem-estar das pessoas.

Conforme citado acima a empresa terá equipamentos tecnológicos que facilitarão a limpeza, segue abaixo portfólio dos equipamentos.

1.2 – Missão

Proporcionar aos clientes a limpeza com qualidade tendo como diferencial a otimização do tempo através dos equipamentos tecnológicos, criando uma confiança e credibilidade entre o cliente e a empresa.

1.2.1 – Visão

Se uma referência de empresa de serviço de limpeza do Vale do Paraíba, e reconhecida pela sua eficiência e organização.

1.2.2 – Valor

Postura e ética são fundamentais para orientar nossas ações, tanto dentro como fora da empresa.

2- Sumário da Empresa

2.0 - Proprietária

Proprietária Janaína Alves Cabral, experiência de auxiliar de limpeza 6 anos e 1 mês na empresa terceirizada no local Diretoria de ensino desde 01/06/2018 a 07/07/2024 em Pindamonhangaba - SP.

Exerce a limpeza manutenção de setores, áreas externa e interna comum e sanitários sempre deixando lugares limpos e organizado.

Equipamentos e produtos de limpeza segurança e confiança. Reposição de materiais de higiene, como papel toalha, papel higiênico e sabonete.

Relatar a necessidade de reparos.

Tenho habilidade de atenção aos detalhes e capacidade de trabalhar de forma independente.

Conhecimento por manter altos padrões de limpeza e organização.

2.1 – Razão Social e Nome Fantasia

A empresa será classificada como Microempresa-ME, composta por uma única proprietária, a Sra. Janaína Alves Cabral, graduanda em Tecnologia de Gestão Negócio e Inovação. O empreendimento terá como nome fantasia LIMPTEC, que terá sua sede física e instalação comercial no município de Pindamonhangaba, estado de São Paulo. Na figura 1, é apresentado a planta baixa e fachada da LIMPTEC, sonhada.

Figura 1 – Planta baixa do escritório, local do ponto comercial



Fonte: o autor

Figura 2– Fachada do ponto comercial



Fonte: o autor

3 – Produtos ou Serviços

3.1 – Descrição dos Produtos ou Serviços

A empresa oferece dois tipos de serviços, sendo eles a limpeza para domicílios e entre outros locais e o serviço de Personal Organizer, onde é disponibilizado para os clientes um serviço de qualidade e total segurança.

O serviço de limpeza especializada será realizado por parceiros qualificados e treinados pela empresa LIMPTEC, onde irão uniformizados e com todos os paramentos necessários para estarem realizando o serviço pedido, não importando o local, o profissional sempre estará acompanhado pelo carro e com toda a tecnologia que a empresa oferece aos seus clientes.

Personal Organizer, é um profissional treinado para exercer o serviço com a facilidade de ajudar na organização e solucionar os problemas das pessoas no seu ambiente de trabalho, residencial e comercial para melhorar bem-estar das pessoas.

Conforme citado acima a empresa terá equipamentos tecnológicos que facilitarão a limpeza, segue abaixo portfólio dos equipamentos.

3.2– Vantagens e diferencial competitivo

É oferecido nosso serviço através do site, redes sociais e rádio com os melhores funcionários treinados e especializados na área da limpeza, e o objetivo de entregar serviço de qualidade no mercado para os nossos parceiros que buscam organização e limpeza com os melhores equipamentos tecnológicos.

Como diferencial competitivo a empresa tem toda a sua temática tecnológica e equipamentos que agilizarão o serviço prestado, trazendo aos clientes muito mais praticidade para realizar a limpeza do local, a empresa também oferece como diferencial o Personal Organizer, que é um serviço que já existe em outros países e que vem crescendo e se desenvolvendo com muita força no Brasil, tornando uma inovação para a nossa região do Vale do Paraíba, principalmente para a cidade de Pindamonhangaba.

3.3 – Produções e Operações

A LIMPTEC é uma empresa criada em 2022 por um grupo de alunos empreendedores que percebeu a necessidade de um serviço mais sofisticado e tecnológico, para agilizar a limpeza residencial e comercial, e que conta ainda com outros serviços agregados como Personal Organizer.

O cliente poderá ter credibilidade e confiança para deixar sua casa ou o seu estabelecimento junto aos nossos colaboradores, terá contratos e seguros para facilitar os dois lados. A empresa ainda dispõe de uma sala comercial, para atender os consumidores e para dar treinamentos aos colaboradores.

4 – Análise de Mercado

4.1 Segmentação de Mercado

A partir da segmentação de mercado será possível conhecer profundamente a persona adequada aos nossos serviços. As segmentações utilizadas inicialmente serão: Geográfica (Pindamonhangaba mais 50 Km no raio) tendo uma fronteira pré-definida; demográfica utilizando como meio de variáveis o tamanho da família e/ou o espaço a limpo/organizado e Comportamental observando as atitudes e reações em relação ao nosso tipo de segmentação, fazendo as devidas análises e distinção do

tipo de cliente (Residencial PF ou Comercial PJ) e tipo de serviço (Limpeza, simples, detalhada, apartamento, térreo, etc.)

4.2 Necessidades, tendências e crescimento do mercado

Com a correria do dia a dia o acúmulo das atividades domésticas é inevitável, dessa forma, a necessidade de se contratar um bom profissional qualificado e confiável para cuidar da limpeza e organização, torna-se imprescindível.

4.2.1 Crescimento no mercado

“De acordo com a Associação Brasileira do Mercado de Limpeza Profissional (Abralimp), em um estudo sobre o setor de serviço de limpeza, foi constatado que os serviços terceirizados da área são uma das atividades com maior potencial de crescimento no momento. A ascensão tende a ser generalizada, o que inclui tanto a prestação de limpeza em residências quanto em empresas e indústrias [...]”(Portal Terra, 2021) Analisando as características do mercado de Pindamonhangaba, nota-se que há uma grande possibilidade de crescimento, pois segundo dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) a região conta com 171.866 habitantes e com apenas 5 empresas que atuam nesse ramo atualmente, sendo duas com sede na própria cidade e as outras três em cidades vizinhas mas que atuam em toda a região.

4.2.3. Análise SWOT

A Análise SWOT, também conhecida como Matriz SWOT ou Matriz FOFA, é uma ferramenta de avaliação empresarial que auxilia as organizações a compreenderem o contexto no qual estão inseridas, possibilitando decisões mais informadas. Esta ferramenta está dividida em duas partes: o Ambiente Interno, onde são identificados os pontos fortes e as fraquezas da empresa; e a Análise do Ambiente Externo, onde são analisadas as ameaças e as oportunidades que influenciam a organização. Sendo dividido em fatores positivo: força e oportunidades, e o negativo: fraquezas e ameaças. (DINAMIZE,2023).

Forças:

-Experiência da empreendedora no ramo de limpeza residencial e comercial;

-Uso da tecnologia (equipamentos/acessórios) na realização da limpeza; -A logística no transporte das diaristas

Fraquezas:

- Limitação de recursos: A empresa pode ter limitações financeiras ou de pessoal para oferecer os serviços ao maior número;
- Atividade nova e falta de experiência de gestão análise do mercado.

Oportunidades:

- Um serviço novo e mercado em crescimento;
- Manutenção de empregada registrada, custo e burocracia trabalhista e jurídica;
- Dificuldade de encontrar diaristas que atenda com qualidade e confiança; - Participação e licitações públicas.

Ameaças:

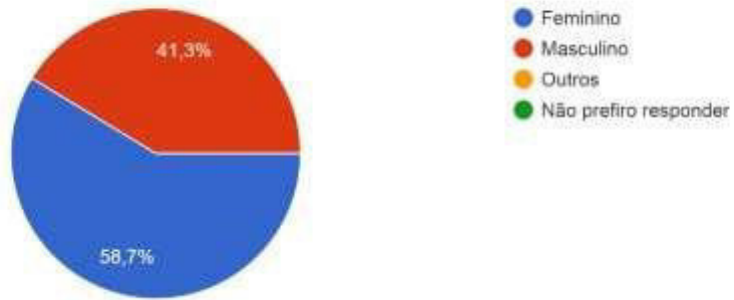
- Concorrência, empresa pode enfrentar competição de outras empresas que oferecem serviços similares;
- Mudanças no mercado, o mercado pode mudar rapidamente, exigindo que a empresa se adapte para continuar relevante;
- Regulamentações governamentais, jurídicas e administrativas, podem afetar as atividades da empresa;
- Barreiras e dificuldades para obtenção de financiamento.

4.2.4. Pesquisa de Mercado

Para entender um pouco mais o mercado local, foi feita uma pesquisa e empregando um formulário digital de questões pelo Google Forms, onde foi elaborado 5 questões. A pesquisa foi realizada entre os dias 18/04 a 30/04, e os resultados estão apresentado abaixo:

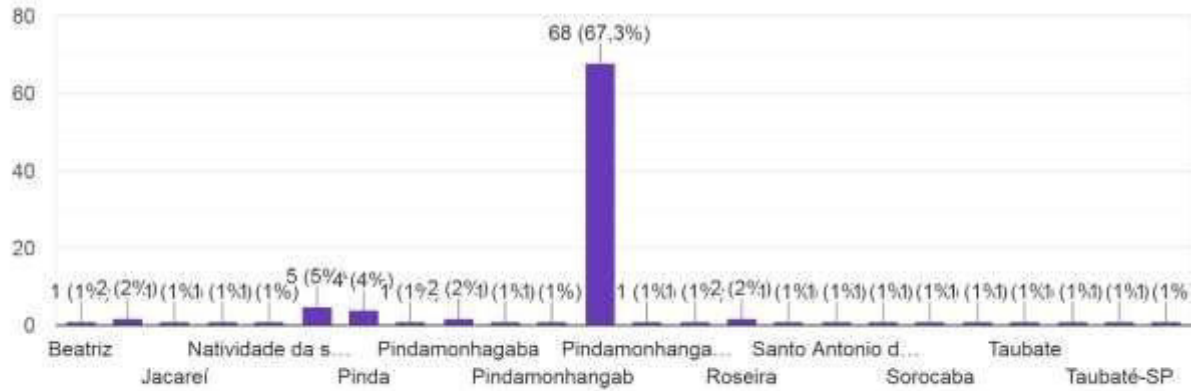
Qual é o seu gênero?

104 respostas



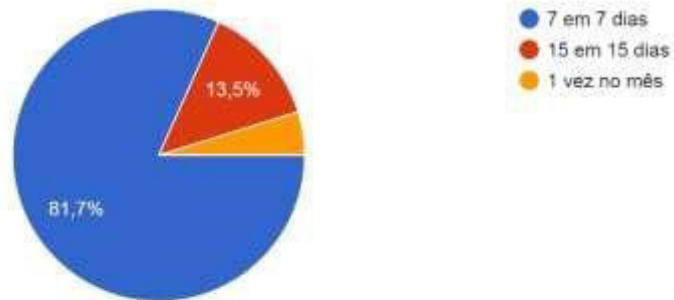
Qual é o nome da sua cidade ?

101 respostas



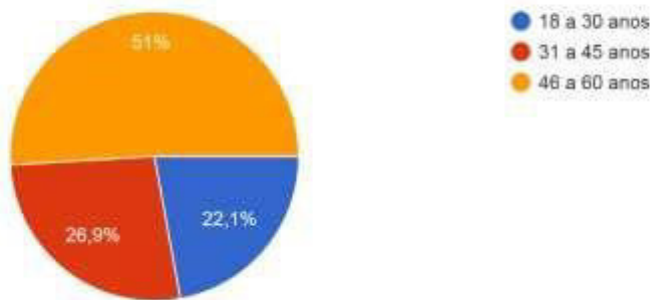
Com qual frequência você faz a limpeza da sua casa, apartamento ou comercio ?

104 respostas



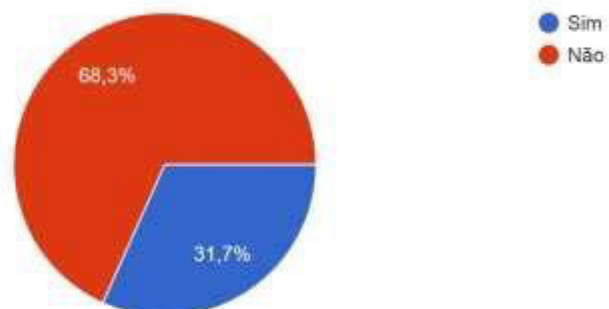
Qual é a sua faixa etária?

104 respostas



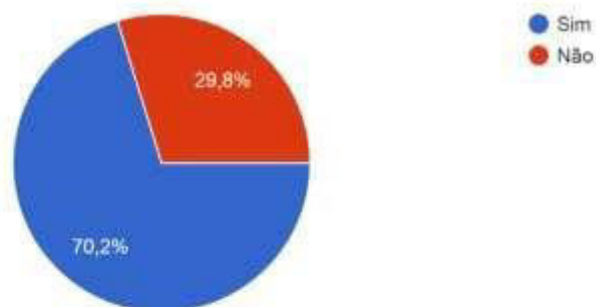
Você já tem uma profissional da limpeza contratado(a)?

104 respostas



Você contrataria uma empresa especializada em serviço de limpeza?

104 respostas



Com base nos resultados da pesquisa podemos inferir algumas informações importantes, como mais 53% do público pesquisadas são de mulheres, e com relação a frequências em fazer fazer limpeza em suas casas é de 7 em 7 dias, uma vez por semana, e que a faixa etária dessas pessoas na sua maioria (51%) estão entre 46 a 60 anos e não tem um serviço profissional de limpeza e 70% disse que gostaria de contratar um serviço especializado na limpeza doméstica, residencial e comercial. Esse fato nos motiva e reforça ainda mais a viabilidade de estruturar um bom plano de negócio, para buscar atender essa demanda e oportunidade.

4.3 – Análise das necessidades/expectativas do cliente

4.3.1 – Custo / benefício

Reduz os custos da residência ou da empresa, com o serviço de limpeza, tendo como principal vantagem a não vinculação contatual trabalhista com um funcionário e consequentemente despesas com CLT e menos gastos com produtos de limpeza.

4.3.2 – Aumento da qualidade

Ao contratar em parceria de uma empresa qualificada que se dedica exclusivamente à limpeza, o nível de qualidade da limpeza feita em sua organização aumentará, além da segurança e qualidade no serviço prestado, gerado pela confiança em deixar sua casa/escritório aos cuidados da LIMPTEC.

4.3.3 – Ganhos de flexibilidade

Uma das maiores vantagens de se contratar um serviço de limpeza Profissional é a flexibilidade onde o cliente pode verificar sua necessidade e contratar quando achar necessário, evitando a ociosidade de serviços fixos.

4.3.4– Aumento da especialização do serviço

Devido o nível de especialização na prática de sua atividade, um Profissional consegue fornecer muito mais eficiência nos trabalhos por contar com equipamentos de tecnologia e processos próprios, além de uma gestão focada em resultados.

4.3.5– Otimização dos serviços

Muitas vezes, ao realizar a gestão de uma diarista própria, uma pessoa acaba cometendo alguns erros que podem comprometer o serviço realizado ou até mesmo quando tentamos efetuar serviços em nossa residência sem conhecimento suficiente sobre o assunto, gerando transtornos que acabam tomando muito mais tempo do que o necessário para efetuar o serviço.

5- Estratégia e Implementação

5.1- Posicionamento

Inicialmente foi pensado oferecer os serviços apenas na cidade de Pindamonhangaba e região com até 50 km de raio, preços justos e serviços de excelente qualidade.

5.2- Estratégia de Marketing

Os principais planos de marketing da LIMPTEC estão centrados em:

- Bom atendimento aos clientes que procuram pelos serviços.
- Credibilidade e confiança com nossos parceiros e clientes.
- Site da empresa, para melhor visualização dos serviços prestados e um chat box para nossos clientes.

5.2.1 Análise da Persona e dos 4 P's

Foi analisado devido ao eixo da empresa que o público-alvo que será atingido como persona, as pessoas das classes A, B e C, que não tem tempo para estarem realizando serviços domésticos.

Produto: O serviço oferecido pela empresa LimpTec será um serviço de limpeza residencial e comercial de maneira diferenciada, com otimização do serviço prestado e minimização de tempo, devido a utilização equipamentos e acessórios de tecnologia.

Preço: O preço dos serviços oferecidos pela empresa LimpTec terá como referência os preços do mercado da região, embora sejam diferenciados e tecnológicos, no início a empresa visa uma rápida penetração no mercado e exigirá no começo uma margem de lucro reduzida, conforme se crie conhecimento da empresa e do serviço com excelência os preços irão se atualizando, tanto os valores dos parceiros quanto as tabelas de preços do cliente final.

Praça: A região de atuação será em toda área de Pindamonhangaba, atingindo as classes A, B e C. Teremos sede na área central da cidade para atendimentos aos clientes, treinamentos para os parceiros e almoxarifado.

Promoção: Será através stands em vários pontos estratégicos da cidade como em shoppings, condomínios, escolas, faculdades e distritos industriais, redes sociais (Instagram, WhatsApp, Facebook, LinkedIn), para melhor atendimento e rádio local, para divulgar propagandas dos nossos serviços.

5.3 - Estratégias de venda

A princípio nossa empresa focará nas vendas de serviços e planos mensais e serviços avulso, mostrando a qualidade e agilidade devido aos equipamentos tecnológicos e utilização de produtos de limpezas específicos para cada ambiente e superfícies delicadas. O cliente pode entrar em contato para fechar negócio, via telefone, WhatsApp, site da empresa e se dirigindo a sede.

6 - Recursos Humanos

Nossos parceiros e colaboradores serão microempreendedor individual (MEI), oferecemos todo apoio e orientação na abertura e liberação, daremos treinamentos e qualificação para somar no conhecimento. Nossas contratações serão com entrevistas onde prezamos pelo comportamento e caráter, pois valorizamos a questão de confiança e credibilidade com nossos clientes.

7-Plano Financeiro

7.1-Hipóteses preliminares

Diante de um cenário com cercar de 9000 famílias para cada empresa, visamos conseguir atingir pelo menos 2% dessa fatia de mercado, temos uma projeção inicial de 180 clientes por mês dentro do período de 1 ano, onde pretendemos atender pelo menos 8 clientes por dia em 6 dias da semana, como segue no plano financeiro abaixo.

Investimento fixo

Descrição	Quant.	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
Aspirador de pó Ciclone Force 2 em 1	8	150,00	1.200,00	1,10
Kit Higienização Sofá Pulverizador + Bico+ detergente de 1lt	8	270,00	2.160,00	1,99
Adaptador de tomada	12	4,00	48,00	0,04
Adaptador para mangueira (Engate rápido)	12	6,00	72,00	0,07
Ar condicionado	1	8.000,00	8.000,00	7,36
Aspirador de pó robô	8	80,00	640,00	0,59
Balde 15 L	12	16,00	192,00	0,18
cadeiras de escritórios	12	120,00	1.440,00	1,32
carro furgão	1	55.000,00	55.000,00	50,59
celular	2	1.200,00	2.400,00	2,21
Enceradeira elétrica	5	1.530,00	7.650,00	7,04
Escova de limpeza multifuncional (Bateria)	8	42,00	336,00	0,31
Esfregão elétrico	8	165,00	1.320,00	1,21
Espanador de pó	12	30,00	360,00	0,33
Lavadora de alta pressão Wap	8	589,00	4.712,00	4,33
Limpador de colchão de sofá de cama, aspirador de pó Ácar	8	120,00	960,00	0,88
Limpador de vidro magnético Limpa janela dentro e fora com imã	8	40,00	320,00	0,29
Luva Top multiuso amarelo	36	11,00	396,00	0,36

Descrição	Quant.	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
Mangueira 25m	10	76,00	760,00	0.70
Mesa de reuniões	1	1.500,00	1.500,00	1.38
Mesa recepção	2	480,00	960,00	0.88
Mop Giratório	10	78,00	780,00	0.72
Notebook	2	2.500,00	5.000,00	4.60
Pá	12	26,00	312,00	0.29
Pano de chão Kit com 10uni	60	30,00	1.800,00	1.66
Pano multiuso 50 uni	22	28,00	616,00	0.57
Passadeira a vapor, lisser pro	5	360,00	1.800,00	1.66
Polidor e limpadora de piso elétrico	8	500,00	4.000,00	3.68
Robô Automático	8	200,00	1.600,00	1.47
Rodo	12	18,00	216,00	0.20
Transformador de voltagem	8	100,00	800,00	0.74
Vassoura	12	18,00	216,00	0.20
Vassoura limpa teto e forro, cabo 1,70 metros	8	75,00	600,00	0.55
Wap Vassoura Mop Spray com reservatório	8	70,00	560,00	0.52
Total			108.726,00	100.00

Investimento pré-operacional

Descrição	Valor total (R\$)	%
Criação e registro da marca	298,00	2.21
Gastos de legalização	1.000,00	7.41
Marketing para inauguração	2.000,00	14.82
Reformas e obras	5.000,00	37.04
Softwares de gestão	300,00	2.22
Taxas e licenças	500,00	3.70
Treinamento da equipe	800,00	5.93
Uniformes e crachás	3.600,00	26.67
Total	13.498,00	100.00

O capital inicial de investimento, será preiteado, junto as fontes de linhas de créditos, como banco e outros.

Total dos investimentos

Descrição	Valor (R\$)	%
Investimentos fixos	108.726,00	76.77
Investimentos pré-operacionais	13.498,00	9.53
Estoque inicial	9.996,30	7.06
Capital de giro	9.402,135	6.64
Total	141.622,435	100.00

Total das fontes de recursos

Descrição	Valor (R\$)	%
Fontes de recurso próprio	151.622,97	100.00
Fontes de recurso de terceiros	0,00	0.00
Total	151.622,97	100.00

Produtos e Serviços

Descrição	Categoria	Preço de Venda (R\$)
Diarista para limpeza de apartamento - apto 120 m²	Serviço	120,00
Diarista para limpeza de casa - sobrado de 120 m² com quintal	Serviço	200,00
Diarista para limpeza pesada - apto 120 m²	Serviço	350,00
Diarista para limpeza pós-obra - até 200m²	Serviço	500,00
Personal Organizer armário de cozinha / A partir	Serviço	80,00
Personal Organizer guarda-roupas e closets/ A partir	Serviço	120,00

Receita

Descrição	Categoria	Quant.	Preço de venda (R\$)	Valor total	%
Diarista para limpeza de apartamento - apto 120 m²	Serviço	84	120,00	10.080,00	30.47
Diarista para limpeza de casa - sobrado de 120 m² com quintal	Serviço	84	200,00	16.800,00	50.79
Diarista para limpeza pesada - apto 120 m²	Serviço	12	350,00	4.200,00	12.70
Diarista para limpeza pós-obra - até 200m²	Serviço	2	500,00	1.000,00	3.02
Personal Organizer armário de cozinha / A partir	Serviço	5	80,00	400,00	1.21
Personal Organizer guarda-roupas e closets/ A partir	Serviço	5	120,00	600,00	1.81
Total		-		33.080,00	100.00

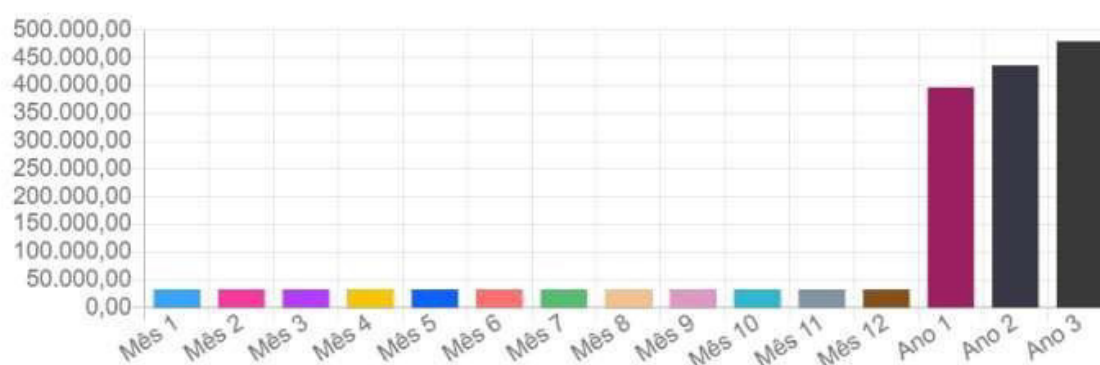
Totais anuais

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano: 10%

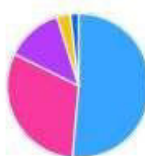
Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	396.960,00
Segundo Ano	436.656,00
Terceiro Ano	480.321,60

Gráficos

Evolução da receita



Top 5 Geração de receita: Produtos e Serviços



- Diarista para limpeza de casa - sobrado de 120 m² com quintal: R\$ 16.800,00
- Diarista para limpeza de apartamento - apto 120 m²: R\$ 10.080,00
- Diarista para limpeza pesada - apto 120 m²: R\$ 4.200,00
- Diarista para limpeza pós-obra - até 200m²: R\$ 1.000,00
- Personal Organizer guarda-roupas e closets/ A partir : R\$ 600,00

Custos dos Produtos e Serviços

Serviços

Diarista para limpeza de apartamento - apto 120 m ²					Preço de venda: R\$ 120,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Pagamento diarista	1	porção	70,00	100,00	R\$70,00	
Total				100	70,00	

Diarista para limpeza de casa - sobrado de 120 m ² com quintal					Preço de venda: R\$ 200,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Pagamento da diarista	1	porção	100,00	100,00	R\$100,00	
Total				100	100,00	

Diarista para limpeza pesada - apto 120 m ²					Preço de venda: R\$ 350,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Pagamento diarista	1	porção	120,00	100,00	R\$120,00	
Total				100	120,00	

Diarista para limpeza pós-obra - até 200m ²					Preço de venda: R\$ 500,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Pagamento diarista	1	porção	150,00	100,00	R\$150,00	
Total				100	150,00	

Personal Organizer armário de cozinha / A partir					Preço de venda: R\$ 80,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Pagamento diarista	1	porção	48,00	100,00	R\$48,00	
Total				100	48,00	

Personal Organizer guarda-roupas e closets / A partir					Preço de venda: R\$ 120,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Pagamento responsável	1	porção	72,00	100,00	R\$72,00	
Total				100	72,00	

Custo dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos

Descrição	Custo un. (R\$)	Quant.	Custo total (R\$)	%
Diarista para limpeza de apartamento - apto 120 m ²	70,00	84	5.880,00	35.38
Diarista para limpeza de casa - sobrado de 120 m ² com quintal	100,00	84	8.400,00	50.54
Diarista para limpeza pesada - apto 120 m ²	120,00	12	1.440,00	8.66
Diarista para limpeza pós-obra - até 200m ²	150,00	2	300,00	1.81
Personal Organizer armário de cozinha / A partir	48,00	5	240,00	1.44
Personal Organizer guarda-roupas e closets/ A partir	72,00	5	360,00	2.17
Total			16.620,00	100.00

Custos Variáveis

Descrição	Receita (R\$)	Percentual (%)	Total (R\$)
Previsão de inadimplência	33.080,00	0.50	165,40
Taxas de cartões	33.080,00	2.89	956,012
Total			1.121,412

Totais anuais

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano: 10%

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	13.456,944
Segundo Ano	14.802,64
Terceiro Ano	16.282,90

Depreciação

Descrição	Vida útil	Val. residual (R\$)	Val. total (R\$)	Depreciação anual (R\$)	Depreciação mensal (R\$)
Aspirador de pó Ciclone Force 2 em 1	10 anos	120,00	1.200,00	108,00	9,00
Kit Higienização Sofá Pulverizador + Bico+ detergente de 1L	10 anos	21,00	2.160,00	213,60	17,825
Adaptador de tomada	10 anos		48,00	4,80	0,40
Adaptador para mangueira (Engate rápido)	10 anos		72,00	7,20	0,60
Ar condicionado	10 anos	66,12	8.000,00	793,388	66,116
Aspirador de pó robô	10 anos	64,40	640,00	57,56	4,797
Balde 15 L	10 anos	1,80	192,00	19,04	1,587
cadeiras de escritórios	10 anos	12,00	1.440,00	142,80	11,90
carro furgão	5 anos	11.000,00	55.000,00	8.800,00	733,333
celular	5 anos	480,00	2.400,00	384,00	32,00
Enceradeira elétrica	10 anos	57,38	7.650,00	759,262	63,272
Escova de limpeza multifuncional (Bateria)	10 anos	33,60	336,00	30,24	2,52
Esfregão elétrico	10 anos	130,00	1.320,00	119,00	9,917
Espanador de pó	10 anos		360,00	36,00	3,00
Lavadora de alta pressão Wap	10 anos	471,00	4.712,00	424,10	35,342
Limpador de colchão de sofá de cama, aspirador de pó Ácar	10 anos	96,00	960,00	86,40	7,20
Limpador de vidro magnético Limpa janela dentro e fora com imã	10 anos	30,00	320,00	29,00	2,417
Luva Top multiuso amarelo	10 anos		396,00	39,60	3,30
Mangueira 25m	10 anos		760,00	76,00	6,333
Mesa de reuniões	10 anos	200,00	1.500,00	130,00	10,833
Mesa recepção	10 anos	96,00	960,00	86,40	7,20
Mop Giratório	10 anos	78,00	780,00	70,20	5,85
Notebook	5 anos	1.000,00	5.000,00	800,00	66,667
Pá	10 anos		312,00	31,20	2,60

Descrição	Vida útil	Val. residual (R\$)	Val. total (R\$)	Depreciação anual (R\$)	Depreciação mensal (R\$)
Pano de chão Kit com 10uni	10 anos		1.800,00	180,00	15,00
Pano multiuso 50 uni	10 anos		616,00	61,60	5,133
Passadeira a vapor, lisser pro	10 anos	180,00	1.800,00	162,00	13,50
Polidor e limpadora de piso elétrico	10 anos	400,00	4.000,00	360,00	30,00
Robô Automático	10 anos	160,00	1.600,00	144,00	12,00
Rodo	10 anos	21,00	216,00	19,50	1,625
Transformador de voltagem	10 anos	80,00	800,00	72,00	6,00
Vassoura	10 anos	21,00	216,00	19,50	1,625
Vassoura limpa teto e forro, cabo 1,70 metros	10 anos		600,00	60,00	5,00
Wap Vassoura Mop Spray com reservatório	10 anos	56,00	560,00	50,40	4,20
Total				14.377,09	1.198,091

DRE

1. Receita Total

Descrição	Valor (R\$)	%
Vendas à Vista	33.080,00	100.00
Vendas à Prazo	0,00	0.00
Total	33.080,00	100.00

2. Custos Variáveis Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
CPV - Custos dos Produtos de Vendidos	0,00	0.00
CMV - Custos das Mercadorias Vendidas	0,00	0.00
CSV - Custos dos Serviços Vendidos	16.620,00	50.24
Taxas de cartões	956,012	2.89
Previsão de inadimplência	165,40	0.50
Total	17.741,412	53.63

3. Margem de Contribuição

	Valor (R\$)	%
Total	15.338,588	46.37

4. Custos Fixos Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
Pró-labore	5.112,86	15,46
Encargos sociais sobre pró-labore	562,42	1,70
Salários	0,00	0,00
Encargos sociais sobre salários	0,00	0,00
Aluguéis, condomínio e IPTU	3.000,00	9,07
Água	300,00	0,91
Luz	200,00	0,60
Telefone e internet	188,00	0,57
Seguros	333,00	1,01
Depreciação	1.198,09	3,62
Honorários contábeis	400,00	1,21
Tarifas bancárias	28,00	0,09
Tarifas de operadoras de cartão	60,00	0,18
Marketing e propaganda	500,00	1,51
Material de escritório	50,00	0,15
Total	11.932,37	36,07

5. Resultado Operacional

	Valor (R\$)	%
Total	3.406,218	10,30

Indicadores Financeiros

Resumo Financeiro

Descrição	
Receita Anual	R\$ 396.960,00
Custos Variáveis	-R\$ 212.896,94
Margem de Contribuição	R\$ 184.063,06
Custos Fixos	-R\$ 143.188,44
Resultado	R\$ 40.875,00
Lucratividade Anual	10.30 %

Outros Indicadores

Descrição	
Payback Simples	38 meses
Rentabilidade Anual	28.86 %

Pontos de Equilíbrio

Lucro Desejado: R\$ 60.000,00

Descrição	
PE Contabil	R\$ 308.795,43
PE Financeiro	R\$ 277.790,27
PE Econômico	R\$ 438.189,43

CONSIDERAÇÕES FINAIS

De acordo com as projeções o negócio é viável, tendo seu payback simples em 38 meses, lucratividade anual em 10,30% e rentabilidade anual 28,86%, isso no cenário provável. Se nosso cenário otimista se concretizar nosso payback cai para 19 meses fazendo com que nossa rentabilidade anual passe para 63,18%.

REFERÊNCIAS

FRANCISCO, Delvon. Qual a importância do empreendedorismo para o país e sociedade?. Celero,2022.Disponível em:<<https://celero.com.br/blog/importancia-doempreendedorismo/#:~:text=O%20empreendedorismo%20%C3%A9%20bom%20p%20ara%20a%20sociedade&text=Al%C3%A9m%20da%20gera%C3%A7%C3%A3o%20de%20empregos,quais%20antes%20n%C3%A3o%20tinha%20>>.Acesso em: 28 julho, 2023.

CHIAVENATO, I. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo. Saraiva, 2005. Acesso em: 2 agosto 2023.

SEBRAE. Aprenda a fazer um Plano de Negócio – Sebrae,2017. Disponível em:<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mg/artigos/aprenda-a-fazer-umplano-deegocio,30a20170a8c86410VgnVCM1000003b74010aRCRD#:~:text=O%20Plano%20de%20Neg%C3%B3cio%20%C3%A9,que%20pretende%20ser%20a%20empresa.Acesso em: 28 agosto 2023>.

MOURA, Selson. Empreendedorismo. Escritório de projeto, 2021.Disponível em: <<https://escritoriodeprojetos.com.br/empreendedorismo/#:~:text=Para%20Dolabela%20%281999%2C%20p.%2087%29%20a%20%E2%80%9C%20oportunidade%20%C3%A9,ideia%2C%20%C3%A9%20preciso%20saber%20diferenci%C3%A1la%20de%20uma%20oportunidade>>. Acesso em: 10 agosto 2023.

SEBRAE. Entenda o motivo do sucesso e do fracasso das empresas –

Sebrae, 2015. Disponível em:
<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/bis/entenda-o-motivo-do-sucesso-edo-fracasso-das-empresas,b1d31ebfe6f5f510VgnVCM1000004c00210aRCRD>.
Acesso em: 28 agosto 2023.