

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA  
ETEC PROF ALCÍDIO DE SOUZA PRADO  
CURSO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

**PLANO DE NEGÓCIO: MERCEARIA E PADARIA CIDADE NOVA**

**Alexandre Rodrigo das Neves**

**Carolina Leme de Carvalho**

**Daiane da Costa Rocha**

**Heberti Marson Hipólito**

**Janaina de Moraes Silva Carlos**

**Josefina Darc da Silva Correa**

**Vinícius Donizete Rocha**

**ORLÂNDIA/SP  
DEZEMBRO DE 2021**

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA  
ETEC PROF ALCÍDIO DE SOUZA PRADO  
CURSO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

**PLANO DE NEGÓCIO: MERCEARIA E PADARIA CIDADE NOVA**

**Alexandre Rodrigo das Neves  
Carolina Leme de Carvalho  
Daiane da Costa Rocha  
Heberti Marson Hipólito  
Janaina de Moraes Silva Carlos  
Josefina Darc da Silva Correa  
Vinícius Donizete Rocha**

Trabalho de conclusão de curso elaborado por exigência do curso de Administração, sob responsabilidade do professor Marcelo Augusto Mira Pugim com o objetivo final de avaliação.

**ORLÂNDIA/SP  
DEZEMBRO DE 2021**

## **ADMINISTRAÇÃO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da ETEC Prof. Alcídio de Souza Prado, descentralizada na cidade de Morro Agudo, SP, na EM Profª Maria Amália Volpon de Figueiredo, como requisito final para obtenção do título de Técnico em Administração.

Comissão Examinadora:

---

Coordenadora: LENISE ALCÂNTARA

---

Profº. MARCELO AUGUSTO MIRA PUGIM

Orlândia (SP), 10 de Dezembro de 2021.

## **RESUMO**

O plano de negócio é uma importante ferramenta utilizada para restringir possíveis erros ainda na fase de planejamento, e para verificar se o negócio é viável. O presente trabalho tem o objetivo de apresentar o planejamento para a implantação de uma mercearia e padaria no bairro cidade nova, visando o mercado do município de Morro Agudo - SP. A elaboração da mercearia e padaria objetivou identificar possíveis concorrentes, consumidores e descobrir quais os fornecedores do mercado mais ativos na região. Projeções financeiras foram elaboradas, para identificar se o empreendimento é viável. Conclui-se que o presente estudo atingiu todos os objetivos esperados e a abertura da mercearia e padaria cidade nova no município de morro agudo – SP.

Palavras-chaves: Empreendedorismo, Plano de negócios, Mercearia, Padaria, Cidade Nova.

## **ABSTRACT**

The business plan is an important tool used to restrict possible errors in the planning phase, and to verify whether the business is viable. The present work has the objective of presenting the planning for the implantation of a grocery store and bakery in the Cidade Nova neighborhood, aiming at the market of the city of Morro Agudo - SP. The preparation of the grocery store and bakery aimed to identify possible competitors, consumers and find out which market suppliers are most active in the region. Financial projections were prepared to identify whether the venture is viable. It is concluded that the present study reached all the expected objectives and the opening of a grocery store and bakery Cidade Nova in the city of Morro Agudo – SP.

Keywords: Entrepreneurship, Business Plan, Grocery, Bakery, Cidade Nova.

## Sumário

<b>1</b>	<b>DESCRIÇÃO E JUSTIFICATIVA DA CRIAÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>8</b>
1.1	Localização	8
1.2	Regime Tributário	8
1.3	Composição Acionária	9
<b>2</b>	<b>ASPECTOS ESTRATÉGICOS</b>	<b>10</b>
2.1	Negócio	10
2.2	Missão, Visão e Valores	10
2.3	Aspectos econômicos	11
2.4	Aspectos e Preocupações Ambientais	11
2.5	Concorrentes	11
2.6	Fornecedores de Materiais e Matérias Primas	12
2.7	Clientes – Público-alvo	143
2.8	Análise de Ambiente Interno da Empresa	143
2.9	Análise FOFA – (Força, Oportunidade, Fraquezas, Ameaças)	143
<b>3</b>	<b>PRODUTOS E SERVIÇOS</b>	<b>15</b>
3.1	Descrição dos produtos e serviços	15
3.2	Matéria-prima utilizada no processo de produção	17
3.3	Tecnologia envolvida no processo de produção	17
3.4	Benefícios propiciados do produto/serviço aos clientes da empresa	18
3.5	Logística de distribuição dos produtos e serviços produzidos	19
<b>4</b>	<b>PLANO DE MARKETING</b>	<b>20</b>
4.1	Estratégias para que se atinja o mercado e público definido	20
4.2	Praça – Preço – Promoção – Produto - Pessoas (5 Ps)	21
4.3	Divulgação da marca e dos produtos	24
4.4	Adequação das pessoas para atingir objetivos do plano de marketing	25
<b>5</b>	<b>OPERAÇÕES</b>	<b>27</b>

<b>5.1</b>	<b>Fluxo de operações.....</b>	<b>27</b>
<b>5.2</b>	<b>Instalações .....</b>	<b>27</b>
<b>5.3</b>	<b>Política de R.H. e gestão de pessoas de empresa.....</b>	<b>28</b>
<b>5.3.1</b>	<b>Benefícios .....</b>	<b>28</b>
<b>5.3.2</b>	<b>Processo de recrutamento e seleção .....</b>	<b>28</b>
<b>5.3.3</b>	<b>Treinamento dos colaboradores .....</b>	<b>28</b>
<b>5.3.4</b>	<b>Análise de cargos e salário .....</b>	<b>29</b>
<b>5.3.5</b>	<b>Estratégica para motivação dos colaboradores .....</b>	<b>29</b>
<b>5.3.6</b>	<b>Escala de trabalho .....</b>	<b>29</b>
<b>6</b>	<b>PLANEJAMENTO FINANCEIRO .....</b>	<b>30</b>
<b>6.1</b>	<b>Planilha orçamentária .....</b>	<b>30</b>
<b>6.2</b>	<b>Demonstrativo de resultado .....</b>	<b>32</b>
<b>6.3</b>	<b>Taxa de retorno.....</b>	<b>33</b>
<b>6.3.1</b>	<b>Taxa de retorno financeiro.....</b>	<b>33</b>
<b>6.3.2</b>	<b>Taxa de retorno contábil .....</b>	<b>33</b>
<b>7</b>	<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>34</b>

## **1 DESCRIÇÃO E JUSTIFICATIVA DA CRIAÇÃO DA EMPRESA**

A mercearia e Padaria Cidade Nova é uma mercearia com parte setorizada para padaria, para oferecer produtos básicos de cesta básica, latarias, bebidas, secos e molhados, higiene, limpeza, cuidados pessoais etc. para moradores de um bairro afastado dos demais comércios principais do ramo.

A sua criação se deu ao se observar o novo bairro (Cidade Nova) e perceber que existe uma carência no comércio, no setor de varejo, mais precisamente no ramo de alimentos em geral como de mercearia e padaria.

O bairro é afastado da cidade e está em crescimento existindo a perspectiva de ligação por meio de ruas específicas com outro bairro (Alfredo Benedetti) que é interligado com o bairro Lago Azul, além da proximidade com o distrito industrial.

Há, ainda, uma rodovia a ser atravessada para se chegar na cidade, portanto um lugar promissor para abrir um negócio nesse ramo.

### **1.1 Localização**

O ponto comercial escolhido tem a localização na avenida Almiro Alves Meirelles, nº 410, esquina com a Rua João Fisher, no bairro Cidade Nova em Morro Agudo/SP. Escolha realizada por estratégia, visto que é um bairro novo em crescimento, com perspectiva de união com o bairro Alfredo Benedetti e próximo ao distrito industrial.

### **1.2 Regime Tributário**

O ramo de atividade da empresa é a de comércio (mercearia e padaria), sendo do tipo microempresa (ME) com o regime tributário Simples Nacional.

O Simples Nacional é destinado aos microempreendedores (MEI), microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP).

Foi criado em 05/12/1996 por meio da medida provisória e convertida em Lei nº 9.317/1996 que foi revogada em 04/12/2006 pela Lei complementar 123/06, passando a vigorar em 01/07/2007, com a finalidade de simplificar o pagamento de tributos.

O Simples Nacional unifica diversos impostos facilitando para pequenos empreendedores, os procedimentos fiscais. Suas alíquotas variam de 4% a 22,90%.

Existem algumas vantagens para quem utiliza o Simples Nacional:



- **Tributação:** A alíquota é definida pela atividade de cada empresa, especificada na tabela do Simples Nacional. Sendo uma tributação menor em relação aos outros regimes, podendo chegar a 40% dependendo do tipo de empresa e do faturamento.
- **Contabilização Simplificada:** Não precisa de certidão negativa para fazer alteração em contratos, pois tem isenção nas declarações (SISCOSERV, SPED Contribuições, DCTF).
- **SPED Contábil (Sistema Público de Escrituração Digital):** É a padronização de arquivos digitais transmitidos (livros contábeis da empresa) para a Receita Federal eletronicamente, não são obrigatórios.
- **Pagamento simplificado:** Por ser feito por guia única o DAS (Arrecadação do Simples Nacional) que reúne os impostos IRPS, CSLL, PIS, CONFINS, IPI, CPP, ISS E ICMS.
- **Licitações:** Em licitações empresas enquadradas como ME ou EPP têm preferência em desempate e não são obrigadas a contratar jovem aprendiz.
- **Redução de custos trabalhistas:** A empresa economiza na folha de pagamento, porque não precisa contribuir com o INSS patronal.
- **Regime de caixa:** A empresa pode tributar as receitas à medida que recebe as vendas.
- **Facilidade para dar baixa:** As microempresas e empresas de pequeno porte sem movimento por mais de três anos podem dar baixa nos registros dos órgãos públicos sem precisar pagar débitos tributários, taxas ou multas.
- **Dispensa da DCTF:** A empresa estará dispensada da entrega da apresentação da Declaração de Débitos e Créditos de Tributos Federais (DCTF).

### 1.3 Composição Acionária

A composição acionária trata-se da participação dos sócios da empresa e o quanto será investido.

A Mercearia e Padaria Cidade Nova terá apenas um acionista (proprietário) Alexandre Rodrigo das Neves, tendo assim 100% das quotas de participação com valor de R\$1,00 cada quota, sendo 100.000 quotas totalizando R\$100.000,00 de investimento.

## **2 ASPECTOS ESTRATÉGICOS**

### **2.1 Negócio**

A mercearia e Padaria Cidade Nova é uma empresa no setor de varejo, no ramo de alimentos em geral, grãos, farináceos, laticínios, produtos de higiene e limpeza, verduras, legumes, frutas, bebidas etc. sendo uma mercearia e padaria que busca oferecer produtos básicos como leite, pão, frios, arroz, feijão, assim como produtos de higiene pessoal e limpeza, como sabão em pó, guardanapos, detergente, sabonete, papel higiênico, sendo um tipo de comércio que atende aos moradores do bairro e seu entorno.

Procura atender todo tipo de público, de todas as faixas etárias, com ênfase na classe média baixa. Oferecendo um ambiente agradável, para um maior conforto de seus clientes e para aqueles que optarem por receber seus produtos em casa contamos com o atendimento pelo telefone e por WhatsApp onde o cliente escolhe a forma de pagamento, informa o endereço e os produtos serão entregues em sua casa.

### **2.2 Missão, Visão e Valores**

- **Missão**

Ser a pioneira e a melhor mercearia e padaria do bairro do Cidade Nova, em oferecer produtos básicos e condições para que as pessoas comprem.

- **Visão**

Ser reconhecida como referência em atendimento e qualidade no bairro, inovando e diferenciando em nível comercial e social.

- **Valores**

- ✓ Ética nas relações
- ✓ Respeito ao próximo
- ✓ Alegria no ambiente de trabalho
- ✓ Comprometimento com o desenvolvimento da empresa
- ✓ Ser prático e eficiente
- ✓ Ter foco no desenvolvimento local
- ✓ Contribuir com a qualidade de vida da comunidade

### 2.3 Aspectos Econômicos

O município de Morro Agudo faz parte da região metropolitana de Ribeirão Preto, seu centro econômico é predominantemente voltado para a cana de açúcar, tendo duas usinas de açúcar e álcool, mas existe secundariamente uma diversificação entre grãos como soja, milho, arroz, amendoim, algodão, trigo, café, feijão, sorgo, batata, boa produção de hortifrutigranjeiros, pecuária com criação de bovinos, caprinos, suínos, ovinos, equinos e aves, além de produção de leite.

Merece destaque também o seu comércio com diversos ramos de atuação, profissionais liberais e prestadores de serviços, com algumas indústrias como a Yamaguchi Indústria de Máquinas e Implementos Agrícolas.

Sendo uma cidade em desenvolvimento, com vários bairros novos, entre eles o bairro Cidade Nova, onde existem apenas dois bares e um açougue tendo a carência e a necessidade de uma mercearia e padaria no bairro, onde a Mercearia e Padaria Cidade Nova será pioneira.

### 2.4 Aspectos e Preocupações Ambientais

Prática de preservação do meio ambiente:

- Em alguns pontos colocaremos telhas transparentes para aproveitar a iluminação natural
- As embalagens recicláveis que não estiverem contaminadas serão separadas para reciclagem e descarte correto
- Os alimentos como pães amanhecidos serão reaproveitados virando torradas e essa farinha de rosca
- Utilizaremos sacolas biodegradáveis

### 2.5 Concorrentes

A Mercearia e Padaria Cidade Nova terá alguns concorrentes que vendem produtos semelhantes ou iguais no bairro, como bares, açougue e supermercados na cidade, exemplos:

- **Mercearia Brasa no Frango** – Bairro Alfredo Benedetti
- **Casa de Carne Mingoi** – Bairro Cidade Nova
- **Bar do Daniel** – Bairro Cidade Nova
- **Bar do Dodô** – Bairro Cidade Nova

- **Aroma Café** – Bairro Cidade Nova
- **Supermercado Chaim** – Três lojas na cidade

Os diferenciais da empresa perante os concorrentes serão:

- Preços acessíveis
- Produtos diversificados e de qualidades
- Variadas formas de pagamentos
- Sistema delivery na cidade
- Entregas gratuitas no próprio bairro, Alfredo Benedetti e Lago Azul

## **2.6 Fornecedores de Materiais e Matérias Primas**

A Mercearia e Padaria Cidade Nova tem como fornecedores atacados, distribuidoras e representantes comerciais região, que fornece produtos com preços acessíveis para revender com ótimos preços no mercado.

- Rizatti e Cia LTDA. – Avenida Doutor Severino Tostes Meireles, Nº 2080, Franca-SP. Deste fornecedor serão adquiridos Cervejas, Chope e refrigerante.
- Coca-cola Andina Brasil: Avenida Dom Pedro I, Nº 2270 – Ribeirão Preto. Deste fornecedor serão adquiridos refrescos em geral, tais como, refrigerantes, sucos, energéticos.
- Industria e Comércio de bebidas Palazzo LTDA (Jaboti). Rodovia Carlos Tonani s/n – 0, Jardim Grajau, Jaboticabal-SP. Deste fornecedor serão adquiridos refrigerantes Jaboti.
- Olhos d´ Agua: Indústria e comércio de carnes LTDA. – Avenida Regina Mosconi, Nº1420 – Centro, Ipuã – SP. Deste fornecedor serão adquiridos carnes bovinas, suínas e carne de frango.
- Seara comércio de Alimentos LTDA. – V. Anhanguera, s/n – 0, Ribeirão Preto – SP. Deste fornecedor serão adquiridos frios, hambúrgueres, empanados, pescados, pratos prontos (lasanhas, batata palito, pizza), frangos, suínos, linguiça.
- Aurora: Cooperativa Aurora Alimentos – Avenida marginal, Nº 1422, Bairro Distrito Industrial III, Bebedouro –SP. Deste fornecedor serão

adquiridos frios, produtos semi prontos, linguiças, suínos, frangos, lácteos.

- R3 Distribuição alimentar LTDA. – Rua: Antônio Moises Saadi, N° 850 – Parque Industrial Lagoinha, Ribeirão Preto – SP. Deste fornecedor serão adquiridos pães, bolos, biscoitos e similares.
- Mira Distribuidora De Produtos Alimentícios Ltda - Ribeirão Preto, estado de São Paulo. Deste fornecedor serão adquiridos produtos para padaria e confeitaria.
- Panificadora do Beto – Rua Genésio José Ribeiro, N° 333 Deste fornecedor serão adquiridos bolos, salgados, pão francês, bisnaguinhas, doces, roscas e biscoitos.
- Real Rio Preto Comércio de Produtos Alimentícios LTDA. Rua: Guarda Civil, N°295, Jardim do Trevo, Ribeirão Preto - SP. Deste fornecedor serão adquiridos pães e bolos, a biscoitos, salgadinhos, massas instantâneas, refrescos em pó, sopas, pratos prontos e farináceos.
- Comercial Esperança atacadista importações e exportação LTDA. Avenida Com. Masatoshi Shinmyo, N° 310, Bairro dos Fontes, Arujá-SP. Deste fornecedor serão adquiridos produtos para supermercados, com grande destaque no setor de atacarejo e varejo.
- Distribuidora Padrão Fonzar LTDA. – Rua Sylvio de Magalhães Padilha, N° 1245, Ribeirão Preto - SP. Deste fornecedor serão adquiridos produtos de higiene pessoal.
- Sorvetes Granpalatto – Avenida Elísio de Oliveira, N°1900, Alto do Sumaré, Bebedouro –SP. Vende tudo relacionado a sorvetes da Granpalatto
- Pepsico do Brasil LTDA. – Elma Chips, Rodovia Anhanguera, s/n – 0, Avelino Alves Palma, Ribeirão Preto – SP, deste fornecedor serão adquiridos produtos da Elma Chips, dentre eles destaca a variedade de salgadinhos e amendoins.
- Café Utam S.A – Rua: Antônio Moises Saad, N° 80, Lagoinha, Ribeirão Preto – SP. Deste fornecedor serão adquiridos produtos da Utam, como café em pó, café solúvel, filtro e coador.

- Café Terreiro Dist. Industrial, Franca – SP, R. Ézio Pucci, 2601. Deste fornecedor serão adquiridos produto Terreiro, como café em pó, solúvel, filtros e cápsulas.

Presença de mais de um fornecedor que vende o mesmo grupo de produto devido as diferenças de qualidade, preço, tamanho e marca.

## **2.7 Clientes – Público-alvo**

Adultos de ambos os sexos, que tem família e residem nos bairros Cidade Nova, Alfredo Benedetti e Lago Azul, com poder aquisitivo baixo, porém que arcam com as necessidades, para manter uma família predominantemente assalariado.

## **2.8 Análise de Ambiente Interno da Empresa**

Nosso ambiente interno é muito limpo, organizado, agradável, proporcionando uma sensação de bem-estar. Trabalhamos com o respeito entre líder, funcionários e clientes, com diversificação e ótima qualidade dos produtos oferecidos, com preços acessíveis. Funcionando durante o dia todo e atingindo todos os públicos. Pensando em nossos colaboradores, teremos um ambiente para descanso sofá e cadeiras adequadas para o descanso o funcionário também poderá utilizar a sala para lanche, relaxar e recuperar suas energias, no horário do seu descanso conforme lei.

## **2.9 Análise FOFA – (Força, Oportunidade, Fraquezas, Ameaças) – SWOT**

O termo SWOT é vem das palavras inglesas “Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats”, que quando traduzimos para o português temos a sigla FOFA que significa Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças. É uma ferramenta simples e útil que a empresa pode utilizar para planejar seu futuro de maneira acertada.

- **Forças**
  - ✓ Localização de fácil acesso no bairro;
  - ✓ É o único ponto de mercearia e padaria do bairro;
  - ✓ Cliente não necessita ir até a cidade para comprar o básico;
  - ✓ Entrega grátis no bairro e no Alfredo Benedetti (na cidade é pago as entregas);
  - ✓ Atendimento proximal;
  - ✓ Anotação em caderneta (fiado);

- ✓ Entregas grátis no bairro;
  - ✓ Opções de delivery, o cliente receberá seus pedidos em casa;
- **Fraquezas**
    - ✓ Espaço inicialmente pequeno;
    - ✓ Variedade de marcas limitado;
    - ✓ Empresa iniciante no mercado;
- **Ameaças**
    - ✓ Abrir uma mercearia e padaria concorrente no bairro;
    - ✓ Abrir unidade de supermercado;
    - ✓ Aumento de aluguel ou despesas fixas;
- **Oportunidades**
    - ✓ Aumentar o espaço físico;
    - ✓ Produção própria de alguns itens de padaria, lanchonete, açougue etc;
    - ✓ Parceria com sorvetes e açaí;
    - ✓ Compra de um imóvel (longo prazo);

### 3 PRODUTOS E SERVIÇOS

#### 3.1 Descrição dos produtos e serviços

##### **Padaria**

**Frios:** Presunto, mortadela, apresuntado e salame (já embalados pelo fornecedor – o produto embalado emite ao cliente uma imagem de maior higienização, além de não termos gastos com o fatiador de frios, energia e mão-de-obra). Geralmente os clientes que forem comprar um pão ou mais levam algum complemento para seu café;

**Bebidas:** Refrigerantes, sucos e água (descartáveis - não terá área para que os clientes realizem suas refeições). Grande parte das pessoas consomem refrigerantes e para os que não, temos a opção de sucos e água;

**Confeitaria:** Bolo, torta, salgados, sonho, brigadeiro, entre outros relacionados. A confeitaria vai do café da manhã até uma sobremesa no jantar, sendo consumida também em várias outras ocasiões especiais;

**Laticínios:** Leite, queijo, iogurte, requeijão, manteiga, margarina e derivados do leite. Consiste em um acompanhamento e do uso direto como o iogurte;

**Pães:** pão francês, sovado, caseiro, de forma, pão de queijo, entre outros tipos de pães.

**Fornecedores:** Aurora, Coca-Cola, Jaboti, São Sebastião, Delícias Caseiras, Tio Don-Don, Nestlé.

### **Mercearia**

**Alimentos Perecíveis e não perecíveis:** - Arroz, feijão, macarrão, óleo, azeite, maionese, tempero pronto, extrato de tomate, miojo, ketchup, leite condensado, creme de leite, bolacha, biscoito, achocolatado em pó, enlatados (milho, seleta, ervilha...), especiarias, farinhas e farofas, café, chá. Lista de mercadorias variadas e mais vendidas – de acordo com os consumidores – com uma variedade de marca e preços;

**Alimentos congelados:** frango (inteiro, peito de frango, asinha, coxa sobre coxa...), salsicha e salsichão, hambúrguer, steak, linguiça (defumada, cabo de rei, calabresa, mista, apimentada e sem pimenta), batata palito, produtos prontos, variedade de carne de vaca e de porco;

**Frios:** Manteiga, margarina, requeijão, presunto e/ou apresuntado, queijo, iogurte, leite fermentado. Produtos que precisam estar em freezer;

**Hortifrúti:** legumes (batata, cenoura, pimentão, beterraba), verduras (couve manteiga, alface, repolho), frutas (banana, melancia, abacaxi, manga, maçã); temperos (alho, cebola, cebolinha, salsa). Mantendo-os frescos e com qualidade;

**Bebidas:** Água, refrigerantes, sucos, iogurtes, achocolatados, cervejas e vinhos (permitido a venda apenas para maiores de 18 anos). Bebidas com uma grande variedade de marcas e preços;

**Produtos de Limpeza:** Água sanitária; desinfetante, amaciante, sabão em pó, sabão em barra, detergente, esponja de aço, esponja de lavar louça, alvejante, escovinha, prendedor de roupa, vassoura, rodo, pá, pano de chão, pano de prato, luvas de borracha. Itens que ajudam a manter a limpeza e higiene das casas;



**Higiene pessoal:** Shampoo, condicionador, creme de pentear, escova de cabelo, pente, desodorante, lâmina de barbear, creme dental, escova de dentes, sabonete, papel higiênico, absorvente, gel capilar, acetona, água oxigenada, fio dental. Produtos básicos e de necessidade pessoal;

**Fornecedores:** Comercial esperança, Arcon, Condilar, Zanette, Real Alimentos, Rizatti, Coca-Cola, Jaboti, JBS, Padrão Fronzar, Seara, Aurora, Sadia, Elma Chips, Devito, Olhos d'água, Utam, Terreiro, La Sante, Panco, São Sebastião, Delícias Caseiras, Nestlé.

### **3.2 Matéria-prima utilizada no processo de produção**

Na Merceria e Padaria Cidade Nova haverá em sua produção lanches naturais, lanches com presunto e queijo, lanche com mortadela e sucos naturais feito na hora, pingado (café com leite) e um café expresso ou convencional feito na máquina podendo o cliente fazer a sua escolha.

Sendo utilizado no processo de produção: Filé de frango desfiado, cenouras raladas, batatas palha, mortadela, presunto, queijo, alface, tomate, maionese, ketchup, pão francês, pão de forma, integral ou normal sendo da escolha do cliente.

Para entrega será utilizado embalagem descartável em forma de prato envolvida em papel filme, sachês de ketchup, maionese, mostarda e pimenta.

Os sucos naturais serão feitos com poupa de frutas nos sabores de morango, melancia, laranja, limão, caju e maracujá sendo utilizados copos descartáveis com tampa para viagem, com canudo ecológico e para o transporte sacolas ecológicas.

Para o café expresso e o tradicional será utilizado uma máquina de café, sendo servido em copo ecológico descartável com tampa, açúcar ou adoçante, colher para mexer o café. E no pingado o café e leite.

### **3.3 Tecnologia envolvida no processo de produção**

**Estrutura de checkout:** É uma estrutura necessária para que o cliente finalize suas compras e realize o pagamento. São necessários para essa estrutura cadeira, monitor, leitor de código de barras, computador, máquinas de cartão, gaveta de dinheiro e balança.

**Sistemas de automação Checkout:** sistema utilizado para contabilização dos produtos levado pelo cliente para o cálculo do valor da compra para ser pago.

**Máquina para cartão:** Será utilizada para efetivação do pagamento por parte do cliente que prefira método digital de pagamento.

**Balança digital:** utilizada para pesar os produtos e aferir o preço a ser pago pelo cliente a granel, hortifruti, frutas e legumes.

**Bancadas:** utilizada para deixar sobre amostra para os clientes tais como cenoura, batata, tomate, cebola, limão etc. (deixar expostos produtos do hortifruti)

**Balcão de refrigeração:** Serve para manter sob refrigeração as carnes, e misturas em geral como: linguiça, Coxa e sobrecoxa, frango tulipa.

**Geladeira:** Os produtos que precisam de refrigeração como Danone, manteiga, massas de pastéis, pão de queijo etc.

**Expositor de bebidas:** Por sua vez, alguns produtos exigem uma refrigeração como refrigerantes, sucos, bebidas em geral refrigeradas no ambiente correto.

**Gôndolas:** As gôndolas são peças de encaixe, facilmente montáveis, usadas para expor produtos que não precisam de refrigeração. Serão utilizadas para todos os produtos com exposição necessária.

**Carrinhos e cestas para acomodação de compras:** serão disponibilizados carrinhos pequenos e cestas para que o cliente possa fazer as compras

**Sistema de alarme:** Será implantado um sistema de alarme pela (NOVA SEGURANÇA LTDA) para segurança e monitoramento do estabelecimento comercial para, em caso de assaltos ou furtos, o estabelecimento será monitorado para tomar as devidas providências

**Número e aparelho telefone:** necessário para que possamos coletar os pedidos via WhatsApp e disk entregas das mercadorias para serem feitas as entregas no bairro e na cidade. Esse número deverá ser anunciado em alguma estratégia de marketing para que o cliente tenha em mãos e possa fazer o pedido

### **3.4 Benefícios propiciados do produto ou serviço para os clientes da empresa**

A mercearia Cidade Nova contará com serviço de qualidade e com bom atendimento, produtos de qualidade e preços acessíveis e com a comodidade dos clientes poderem utilizar o aplicativo e receberem os produtos em domicílio (nos bairros Cidade Nova, Alfredo Benedetti e Lago Azul entrega gratuita e na cidade com uma pequena taxa de quatro reais), tendo a capacidade de satisfazer as necessidades básicas de seus clientes.

O atendimento adequado será o maior desafio para a empresa, tendo em vista, que o cliente poderá contar com um serviço inovador e de qualidade nos bairros Cidade Nova, Alfredo Benedetti e Lago Azul (SOMENTE PORTARIA)

**Vantagem:** Buscaremos proporcionar aos clientes produtos e ofertas com um bom preço e no conforto de suas casas.

**Características:** Teremos um mix de produtos satisfatórios de qualidade com o objetivo de atender as necessidades específicas de nossos clientes, com entrega rápida e gratuita nos bairros Cidade Nova, Alfredo Benedetti e Lago Azul.

Para que o nosso negócio tenha bons resultados é preciso ter um planejamento adequado, sendo assim contaremos com um profissional especialista em contabilidade, para fazer o processo de forma assertiva e escolher um regime de modelo tributário de acordo com o porte da mercearia, conhecendo seu limite de faturamento anual, como no caso da Mercearia Cidade Nova a localização é essencial na hora de buscar o público-alvo no caso o bairro Cidade Nova.

Para nós da Mercearia Cidade Nova a divulgação é o ponto chave para sermos lembrados, por isso investiremos em um bom anúncio em redes sociais, criaremos banners com preços promocionais.

**Condições de pagamento:** As formas de pagamentos são, dinheiro, cartões de débito ou crédito, Vale alimentação e a caderneta de anotações somente para pessoas autorizadas.

**Benefícios:**

- Proximidade das residências de quem mora nos bairros Cidade Nova, Alfredo Benedetti e Lago Azul.
- Entrega rápida e gratuita nos bairros Cidade Nova, Alfredo Benedetti e Lago Azul.
- Cliente não necessita de grande deslocamento para comprar no bairro.
- Abre aos domingos e feriado.

### **3.5 Logística de distribuição dos produtos e serviços produzidos.**

Na mercearia no bairro cidade Nova haverá uma pessoa que ficará responsável pela parte do caixa, para saber entrada e saída de produtos que vendeu, o mesmo será responsável para coletar os pedidos que vierem pelo telefone e WhatsApp, para entrega de delivery.

O mesmo vai repassar os pedidos para outro funcionário que trabalha como repositor cujo qual selecioná-lo e direcionar direto ao caixa para retirada dos produtos e fazendo uma nota para recebimento na casa do cliente levando a maquininha de cartão como forma de pagamento.

Serão necessários dois funcionários para reposição de mercadoria nas prateleiras de todos os corredores da mercearia, eles olharam o que tiverem falta vão colocar numa lista para compra e vão repor conforme o necessário

Na padaria haverá uma funcionária responsável para atender na parte de doces, frios e pão e será responsável pela limpeza da padaria

Teremos um entregador para garantir as entrega mais rápida, em todo Morro Agudo, sendo que nosso bairro Cidade Nova, Alfredo Benedetti e Lago Azul as entregas serão gratuitas fora esses bairros cobraremos uma taxa de 2 reais por entrega

## **4 PLANO DE MARKETING**

### **4.1 Estratégias para que se atinja o mercado e público definido**

#### **Público-alvo**

Buscando atingir o público-alvo (clientes dos bairros Cidade Nova, Alfredo Benedetti e Lago Azul) a Mercearia Cidade Nova utilizará propaganda com carro de som nos bairros Cidade Nova, Alfredo Benedetti e Lago Azul, panfletagem e rádio local, utilizaremos também o anúncio em marketing digital atraindo cliente, ele atrairá oportunidades de gerar relacionamentos.

Fazer Marketing Digital para promover a mercearia cidade nova e o seu produto através de mídias digitais, por ser feito online ela consegue atingir uma quantidade grande de pessoas, principalmente clientes potenciais e consumidores.

Um diferencial através do cadastro de clientes na mercearia será pontuação além disso possibilita um SAC inteligente que já contém informações sobre os clientes, poupando tempo, fazendo um histórico e através desse sistema é possível montar ainda uma campanha de bonificação que dá créditos e descontos na medida em que o consumidor acumula pontos de consumo e atinge metas, isso definitivamente incentiva muito mais a fidelização com a mercearia cidade nova, sorteios também são bem-vindos.

## 4.2 Praça – Preço – Promoção – Produto - Pessoas (5 P's)

- **Praça**

A mercearia e Padaria Cidade Nova é uma mercearia, com parte setorizada para padaria, para oferecer produtos básicos de cesta básica, latarias, bebidas, secos e molhados, higiene, limpeza, cuidados pessoais etc. para moradores de um bairro afastado dos demais comércios principais deste ramo e existe uma carência no comércio, no setor de varejo, mais precisamente no ramo de alimentos em geral como o de mercearia e padaria pelo fato dos bairros serem afastados da cidade.

A Empresa está localizada na Avenida Almiro Alves Meirelles nº410 esquina com a rua João Fischer- no bairro Cidade Nova, Morro-Agudo / SP.

- **Preço**

A mercearia tem como objetivo de marketing trazer o preço agradável para os nossos clientes.

- ✓ VENDAS “FIADO”: apenas pessoas autorizadas e conhecidas e com bom histórico de pagamentos estão autorizadas a comprar do fiado
- ✓ MÁQUINA DE CARTÕES: Será para Crédito e Débito. máquinas Rede e Cielo que permite todas as bandeiras como: Visa, MasterCard, Hipercard, Elo e Sodexo.
- ✓ VALOR DE ENTREGAS: entrega gratuita para bairro da empresa e bairros das redondezas como Residencial Alfredo Benedetti e Lago azul que será entregue na portaria do bairro devido por não ter informações como nome de rua e numerações das casas. Nos demais locais da cidade, haverá taxa de entrega.

- **Promoção**

Para atrair o máximo possível de clientes, a mercearia, tem como estratégia fundamental para abertura, oferecer descontos chamativos para a primeira compra, entre outras estratégias de marketing, panfletagem e carro de som nos bairros Cidade Nova, Alfredo Benedetti e Lago Azul com promoções exclusivas para esse dia, campanhas em redes sociais e rádios da cidade com sorteio de brinde, aproveitando as datas comerciais como o dia dos pais, exemplo: sorteio de um kit churrasco ( um

pacote de carvão e três quilos de carne) na véspera do dia das crianças para quem comprar R\$50,00 ou mais, promoverá também o concurso cultural Tal Pai Tal Filho, nesse concurso ganhará a melhor redação feita por crianças em idade escolar com o tema: Qual a melhor lição que meu pai me ensinou. Através destas e outras estratégias com o objetivo de atrair o cliente para efetuar sua primeira compra e no momento em que cliente seja efetivado em plena satisfação.

- **Produto**

Dentro do conceito do mix de marketing, a definição de produto refere-se muito mais aos aspectos intangíveis do que aos técnicos. Existem alguns atributos de marca que podem ser passados na experiência de uso de um produto ou serviço.

**Padaria**

**Frios:** Presunto, mortadela, apresuntado e salame (já embalados pelo fornecedor – o produto embalado emite ao cliente uma imagem de maior higienização, além de não termos gastos com o fatiador de frios, energia e mão-de-obra). Geralmente os clientes que forem comprar um pão ou mais levam algum complemento para seu café;

**Bebidas:** Refrigerantes, sucos e água (descartáveis - não terá área para que os clientes realizem suas refeições). Grande parte das pessoas consomem refrigerantes e para os que não, temos a opção de sucos e água;

**Confeitaria:** Bolo, torta, salgados, sonho, brigadeiro, entre outros relacionados. A confeitaria vai do café da manhã até uma sobremesa no jantar, sendo consumida também em várias outras ocasiões especiais;

**Laticínios:** Leite, queijo, iogurte, requeijão, manteiga, margarina e derivados do leite. Consiste em um acompanhamento e do uso direto como o iogurte;

**Pães:** pão francês, sovado, caseiro, de forma, pão de queijo, entre outros tipos de pães. Sendo o foco principal de uma padaria, abrangendo também uma variação, atraindo diversificados clientes, obtendo um maior lucro.

**Mercearia**

**Alimentos Perecíveis e não perecíveis:** - Arroz, feijão, macarrão, óleo, azeite, maionese, tempero pronto, extrato de tomate, miojo, ketchup, leite condensado, creme de leite, bolacha, biscoito, achocolatado em pó, enlatados (milho, seleta, ervilha...),

especiarias, farinhas e farofas, café, chá. Lista de mercadorias variadas e mais vendidas – de acordo com os consumidores – com uma variedade de marca e preços;

**Alimentos congelados:** frango (inteiro, peito de frango, asinha, coxa sobre coxa...), salsicha e salsichão, hambúrguer, steak, linguiça (defumada, cabo de rei, calabresa, mista, apimentada e sem pimenta), batata palito, produtos prontos, variedade de carne de vaca e de porco;

**Frios:** Manteiga, margarina, requeijão, presunto e/ou apresuntado, queijo, iogurte, leite fermentado. Produtos que precisam estar em freezer;

**Hortifrúti:** legumes (batata, cenoura, pimentão, beterraba), verduras (couve, alface, couve-flor, repolho), frutas (banana, melancia, abacaxi, manga, maçã); temperos (alho, cebola, cebolinha, salsa). Mantendo-os frescos e com qualidade;

**Bebidas:** Água, refrigerantes, sucos, iogurtes, achocolatados, cervejas e vinhos (permitido a venda apenas para maiores de 18 anos). Bebidas com uma grande variedade de marcas e preços;

**Produtos de Limpeza:** Água sanitária; desinfetante, amaciante, sabão em pó, sabão em barra, detergente, esponja de aço, esponja de lavar louça, alvejante, escovinha, prendedor de roupa, vassoura, rodo, pá, pano de chão, pano de prato, luvas de borracha. Itens que ajudam a manter a limpeza e higiene das casas;

**Higiene pessoal:** Shampoo, condicionador, creme de pentear, escova de cabelo, pente, desodorante, lâmina de barbear, creme dental, escova de dentes, sabonete, papel higiênico, absorvente, gel capilar, acetona, água oxigenada, fio dental. Produtos básicos e de necessidade pessoal;

- **Pessoas**

Nosso cliente ideal é aquele que muitas vezes levam um volume maior de nossos produtos ou são clientes que vão trazer suas famílias para nosso estabelecimento.

A percepção é de uma mercearia para a sua família. Qualidade nos produtos, satisfação dos clientes e colaboradores, esses são nossos principais objetivo para nos diferenciar dos demais

### 4.3 Divulgação da marca e dos produtos

A divulgação é essencial para crescer no mercado de vendas, desse modo, ganhar destaque entre os concorrentes e atrair a atenção do público, e para isso, temos a ajuda do marketing digital. Hoje em dia a internet está presente em grande parte da população, o que automaticamente gera muitos internautas, e por meio das redes sociais conseguimos atingir grande parte dessa sociedade e alcançar novos clientes.

Meios de divulgação da marca e dos produtos:

- **Criar um e-commerce ou comércio eletrônico:**

É a realização de compras e vendas online, tendo todas as transações efetivadas pelo meio digital (online). Envolvendo o marketing, controle de estoque e finanças da Mercearia e Padaria Cidade Nova.

- **Criar uma página no Facebook:**

É uma rede social muito conhecida e utilizada pelo público devido sua facilidade e agilidade, o que favorece na divulgação. Além de que, o facebook apresenta uma conta para empresas no Facebook marketplace, onde há ferramentas exclusivas que auxiliam na compra e venda de produtos, descrição de preços, catálogos e para divulgar fotos e vídeos, como exemplo, novos produtos, as novidades da empresa, a realização de novas ações em benefícios da mercearia e padaria (reformas, novas instalações, novos equipamentos). Mostrando aos nossos seguidores o desenvolvimento e melhorias que apresentamos.

- **Criar uma página no Instagram:**

O Instagram é uma rede social que vem crescendo cada vez mais no meio digital, sendo conhecida como uma plataforma altamente popular. Essa rede permite por meio dos Story e feed a facilidade na divulgação, com ferramentas de formatação, podendo acrescentar texto nas imagens (como diversificação de fontes e tamanhos), desenhos, figurinhas, emojis, e até foto sobre foto, para criar designers diferentes que chamem a atenção dos usuários. É possível criar anúncios, atingindo ainda cada vez mais um público maior, mesmo que não estejam seguindo ativamente nossa página criada.



Uma novidade recente do Instagram é a “Loja do Instagram”, onde é selecionada uma área específica para venda por meio de fotos ou vídeos com seleções de edição, e a ferramenta de pesquisa facilitando a busca dos clientes.

- **Anunciar em rádio:**

Levando em consideração que o rádio é o meio que transmite as notícias e entrevistas, tendo vários telespectadores de sua região, vamos utilizá-lo a nosso favor, como uma linguagem objetiva que se direciona a oferta. Morro Agudo tem a Rádio FM, facilitando ainda mais a localidade e o reconhecimento da rádio.

- **Distribuição de jornais de ofertas:**

Por mais que atualmente o jornal está ficando pouco conhecido, ainda existem muitos usuários, e é importante alcançar o máximo de pessoas possíveis. Os jornais de oferta da Mercearia e Padaria Cidade Nova, pode conter ilustrações dos produtos em oferta, como o preço de promoção em destaque e com os produtos separados em grupos (limpeza e higiene, padaria, bebidas, refrigerados, hortifrúti), para manter uma melhor organização e realçar o que é mais importante. Tendo também, uma bancada na entrada do estabelecimento com esses jornais disponíveis para todos, visando uma melhor distribuição de informações e auxiliando e induzindo os clientes a comprar esses produtos em oferta.

#### **4.4 Adequação das pessoas para atingir os objetivos do plano de marketing**

As estratégias de marketing são fundamentais para que a Mercearia e Padaria Cidade Nova se destaque e se torne conhecida na região em que está localizada.

Para a inauguração teremos panfletagem e carro de som nos bairros Cidade Nova, Alfredo Benedetti e Lago Azul, com promoções exclusivas para o dia.

Utilizará também a estratégia de aproveitar os períodos festivos (datas comerciais), para promoções exclusivas. Exemplo: Para o Dia dos Pais, a cada R\$50,00 preencha um cupom e concorra ao sorteio de um kit churrasco para o seu pai, ou quando as festas de final de ano estiverem se aproximando, sorteio de pequenos brindes semanais, com o intuito de cativar os clientes e ampliar as vendas.

Pensando no layout e em melhorar a experiência do cliente incentivando-o a consumir produtos que estão em alta, utilizará a seguinte disposição de produtos:

- **Altura dos olhos:** onde o cliente destina o foco de sua visão, estrategicamente será colocado os produtos que tem maior saída
- **Linha da cintura:** produtos que tenham número alto de vendas, necessitando de fácil acesso pelos clientes, pois vendem bem;
- **Abaixo da cintura:** produtos com preço baixo, com muita rotatividade
- **Chão:** produtos pesados, trazendo segurança para os clientes e evitando incidentes no dia a dia da mercearia

Sempre avaliando o que pode ser melhorado, para fidelizar os clientes que já acreditam e confiam no bom atendimento, coletando feedback para compreender quais pontos necessitam ser aperfeiçoados.

A Mercearia e Padaria Cidade Nova irá investir na capacitação de sua equipe, com treinamentos para oferecer um bom atendimento e entender as especificidades de seus clientes, assim melhorando a produtividade, reduzindo a taxa de turnover e incentivando o trabalho em equipe.

É essencial conhecer a demanda dos produtos, ou seja, quais itens são mais procurados e que trazem maior lucro. Para isso, a mercearia irá observar durante um período quais produtos mais vendem e fazer a curva abc, assim permitindo um controle melhor do estoque, sabendo quais itens não pode faltar de jeito nenhum, podendo fazer um planejamento de promoções e ofertas para atrair mais clientes.

Para um melhor controle de estoque: fará inventários periódicos e manterá o estoque sempre organizado, utilizado o sistema PEPS (primeiro a entrar - primeiro a sair), consiste em deixar os itens que chegaram primeiro com acesso mais fácil, diminuindo as chances de ficar sem produtos importantes, ao mesmo tempo que evitará perdas por vencimentos de produtos que sequer tiveram a chance de ir para as prateleiras.

Para atrair novos clientes o marketing é fundamental, uma das estratégias da mercearia será a divulgação boca a boca pelos clientes satisfeitos com o bom atendimento, mesmo porque o bairro é pequeno e ainda está em fase de crescimento, mas não é a única, terá também panfletagem, carro de som, marketing digital enviando ofertas e promoções para os clientes que autorizaram o envio de mensagens para seus canais particulares. Exemplo: enviar para o e-mail, WhatsApp do cliente que autorizou a seguinte mensagem, aproveite oferta especial somente hoje, banana nanica 3,49 o kg, maçã fugi 5,49 o kg e abacaxi pérola 4,49 a unidade venham conferir.

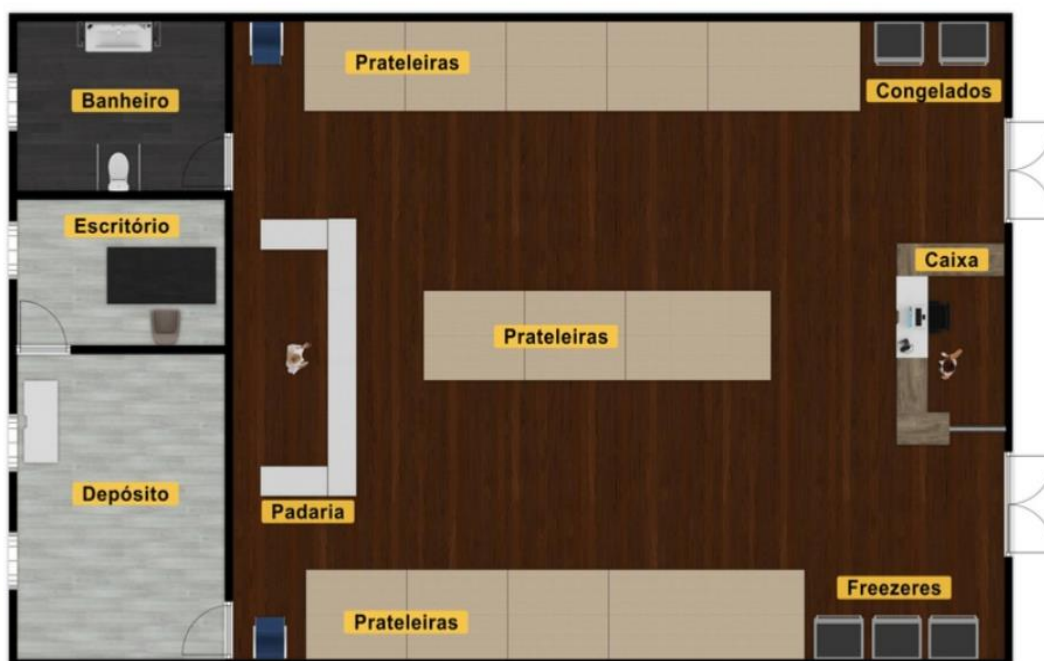
## 5 OPERAÇÕES

### 5.1 Fluxo de operações.

A mercearia e padaria cidade nova vai produzir somente alguns produtos que serão vendidos no local. Haverá um espaço adequado e com profissionais qualificados para garantir uma excelente qualidade dos produtos. Serão, inicialmente, produtos voltados a lanches frios, pão na chapa, cafés, sucos, sanduíches, pães de queijo, etc. Os produtos serão vendidos e entregues para aqueles que desejam receber o produto na porta de sua residência ou para quem quiser levar para o consumo fora do local como em comércios do bairro, por exemplo. Não haverá produção de alimentação no local e nem lanches mais elaborados como X-tudo ou pizzas. Haverá revenda de salgados fritos e assados também.

### 5.2 Instalações

A localização do ponto comercial escolhido é na Avenida Almiro Alves Meirelles nº 410, Bairro Cidade Nova, Morro-Agudo / SP.



(Planta o estabelecimento)

### **5.3 Política de R.H. e gestão de pessoas de empresa**

#### **5.3.1 Benefícios**

Existem em nossa legislação os benefícios trabalhistas (vantagens que as empresas oferecem para complementar o salário dos seus empregados), podendo ser: benefícios trabalhistas obrigatórios (garantidos pela lei do trabalho são obrigatórios e devem ser oferecidos por todas as empresas) exemplo: férias remuneradas, FGTS, décimo terceiro salário, INSS, adicional noturno; e os benefícios opcionais (a empresa oferece, mas não é obrigatório, serve como fator motivacional) exemplo: vale alimentação, vale transporte, vale refeição, plano de saúde e odontológico, seguro de vida.

Os colaboradores da Mercearia e Padaria Cidade Nova além dos benefícios previstos por lei, contará com mais alguns para motivar são eles:

- Folga aniversário: o colaborador que não tiver faltas injustificadas no período de um ano, ganhará folga no dia de seu aniversário, mediante solicitação com uma semana de antecedência.
- Funcionário talento: o colaborador que mais se destacar durante todo o ano e não tiver faltas, irá representar a Mercearia e Padaria Cidade Nova em feiras e workshops.
- Seguro de vida: esse benefício é especialmente para o entregador.

#### **5.3.2 Processo de recrutamento e seleção**

O processo de Recrutamento em nossa empresa será no começo de nosso exercício aplicado pelo dono da empresa, sendo utilizado o seguinte meio de avaliação: anúncio da vaga através de programas de emprego, mídias sociais, para a entrega dos currículos após a análise, será agendado para uma entrevista mais direta e dissertativa sobre vaga em si. Após isso, será efetivada a contratação.

#### **5.3.3 Treinamento dos colaboradores**

O treinamento dos colaboradores da Mercearia e Padaria Cidade Nova irá contar com serviços de empresas terceirizada, especializada e exclusiva para auxiliar, ensinar e tirar dúvidas de nossos colaboradores.

Tendo o foco no treinamento e desenvolvimento pessoal (habilidades sociais) como exemplo: capacidade de comunicação, ser proativo, ter iniciativa para resolução

de problemas, trabalho em equipe, ética, capacitação para liderança. Assim todos podem obter um bom desempenho no exercício das suas funções, desenvolvendo métodos de trabalho eficaz para alcançar resultados desejáveis.

Fazendo com que o treinamento não fique só na teoria mas sim trazendo para a prática, deixando uma boa imagem da Mercearia e Padaria Cidade Nova cativando um público maior.

#### **5.3.4 Análise de cargos e salário**

Fazer uma estrutura dos cargos, olhando para a necessidade. Após isso, é possível analisar os cargos, para estudá-los e observar como eles podem otimizar na mercearia e padaria. Depois que selecionar os cargos a serem analisados e ajustar os dados necessários para análise, e por último preparar as descrições e especificações de cargos.

#### **5.3.5 Estratégica para motivação dos colaboradores**

Além de manter uma boa relação com todos, realizar uma vez por mês uma reunião com todos os funcionários para que eles expressem suas ideias de melhorias para o local e para a convivência, para que digam suas opiniões em relação ao seu ofício, seja ela boa ou ruim, buscando promover melhoras.

Como também, a valorização da equipe, com uma confraternização anual estimulando também a comunicação em equipe, tal qual demonstrar o reconhecimento pelo trabalho feito com mimos, como broches, ou um cartãozinho com um recado motivador e com um bombom.

#### **5.3.6 Escala de trabalho**

44 semanal / 220 mensal | 6x1 folga fixas aos Domingo

De Segunda-feira a sexta: 08:00 às 18:00, almoço serão revezados e de 2h.

Aos sábados será das 08:00 às 12:00 após este horário em comum acordo com os funcionários que tiver disponibilidade será colocado para o banco de horas.

E aos domingos será pago como hora extra 100% ao funcionário que trabalhar

Visando a os dias de descanso dos funcionários será montado uma escala de trabalho ao sábados após o 12:00 que contara para banco de hora e aos domingos que será contado como hora extra.

## 6 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

### 6.1 Planilha orçamentária

PLANILHA FINANCEIRA ORÇAMENTÁRIA - 2021 - EMPRESA MERCERIA CIDADE NOVA															
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total	Análise Vertical	
<b>Saldo Anterior</b>	<b>100.000,00</b>														
<b>Capital Social</b>	60.088,35	51.329,65	62.224,82	62.236,34	62.736,07	65.165,93	69.780,95	66.736,63	76.285,94	88.691,45	104.237,68		R\$ 104.237,68	28%	
<b>Receitas</b>	<b>26.000,00</b>	<b>25.500,00</b>	<b>25.500,00</b>	<b>25.000,00</b>	<b>26.000,00</b>	<b>28.600,00</b>	<b>31.460,00</b>	<b>34.606,00</b>	<b>38.066,60</b>	<b>41.873,26</b>	<b>46.060,59</b>	<b>50.666,64</b>		R\$ 373.833,09	100%
Vendas a vista	26.000,00	25.500,00	25.000,00	25.000,00	26.000,00	28.600,00	31.460,00	34.606,00	38.066,60	41.873,26	46.060,59	50.666,64		R\$ 373.833,09	100%
Vendas a prazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		R\$ -	0%
Inadimplência	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		R\$ -	0%
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>26.000,00</b>	<b>25.500,00</b>	<b>25.000,00</b>	<b>26.000,00</b>	<b>28.600,00</b>	<b>31.460,00</b>	<b>34.606,00</b>	<b>38.066,60</b>	<b>41.873,26</b>	<b>46.060,59</b>	<b>50.666,64</b>		R\$ 373.833,09	100%
<b>Despesas Gerais</b>	<b>4.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>		R\$ 4.000,00	1,22%
Documentação Abertura	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		R\$ 3.000,00	
Móveis Utensílios	8.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		R\$ 8.500,00	
Compra Maq. e Equip	12.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		R\$ 12.000,00	
Compra Veículos	0,00	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		R\$ 500,00	0,15%
LocamentorSeguro/PVA	0,00	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		R\$ 500,00	
<b>Total</b>	<b>27.500,00</b>	<b>500,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>		R\$ 28.000,00	
<b>Despesas Tributárias</b>	<b>0,00</b>	<b>1.506,04</b>	<b>1.477,08</b>	<b>1.448,12</b>	<b>1.506,04</b>	<b>1.636,64</b>	<b>1.822,31</b>	<b>2.004,54</b>	<b>2.204,99</b>	<b>2.425,49</b>	<b>2.668,04</b>	<b>2.934,85</b>		R\$ 21.654,14	6,62%
Simples Nacional	0,00	1.506,04	1.477,08	1.448,12	1.506,04	1.636,64	1.822,31	2.004,54	2.204,99	2.425,49	2.668,04	2.934,85		R\$ 21.654,14	6,62%
<b>Despesas Terceiros</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>		R\$ 5.400,00	1,58%
Empresa de Software	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00		R\$ 1.800,00	0,55%
Escritório Contábil	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00		R\$ 7.200,00	2,20%
<b>Total</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>	<b>450,00</b>		R\$ 5.400,00	
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>		R\$ 720,00	0,22%
Despesas Bancárias	0,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00		R\$ -	0,00%
Despesas Boleto Bancários	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00		R\$ 720,00	0,22%
<b>Total</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>	<b>60,00</b>		R\$ 720,00	0,22%



## 6.2 Demonstrativo de resultado

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO - 2021 - MERCERIA CIDADE NOVA													
	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Total
<b>RECEITA OPERACIONAL</b>	0,00	26000,00	25500,00	25000,00	26000,00	28500,00	31460,00	34606,00	38066,60	41873,26	46060,59	50666,64	373833,09
Vendas de Produtos	0,00	26000,00	25500,00	25000,00	26000,00	28500,00	31460,00	34606,00	38066,60	41873,26	46060,59	50666,64	373833,09
<b>(-) DEDUÇÕES DA RECEITA OP. BRUTO</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	0,00	26000,00	25500,00	25000,00	26000,00	28500,00	31460,00	34606,00	38066,60	41873,26	46060,59	50666,64	373833,09
<b>(-) CUSTOS DA VENDAS</b>	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	60000,00
Custos de Mercadorias	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	60000,00
<b>(=) RESULTADO OPERACIONAL BRUTO</b>	-5000,00	21000,00	20500,00	20000,00	21000,00	23600,00	26460,00	29606,00	33066,60	36873,26	41060,59	45666,64	313833,09
<b>(-) DESPESAS</b>	12411,65	12752,65	13127,75	13540,36	13994,23	14493,49	15042,68	15646,78	16311,29	17042,25	17846,32	18730,78	180940,25
Despesas com Vendas	150,00	165,00	181,50	199,65	219,62	241,58	265,73	292,31	321,54	353,69	389,06	427,97	3207,64
Despesas Administrativas	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7200,00
Despesas Financeiras	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	720,00
Despesas com Recursos	7491,75	7511,75	7533,75	7557,95	7584,57	7613,86	7646,07	7681,50	7720,47	7763,34	7810,50	7862,38	91777,90
Despesas Gerais	4109,90	4415,90	4752,50	5122,76	5530,05	5978,06	6470,86	7012,97	7609,26	8265,22	8966,75	9780,44	78034,71
<b>RESULTADO OP. ANTES DO IMPOSTO</b>	-17411,65	8247,35	7372,25	6459,64	7005,77	9106,51	11417,32	13959,22	16755,31	19831,01	23214,27	26935,86	132892,84
(-) Imposto	0,00	1506,04	1477,08	1448,12	1506,04	1656,64	1822,31	2004,54	2204,99	2425,49	2668,04	2934,85	21654,14
<b>(=) LUCRO LÍQUIDO ANTES DAS</b>	-17411,65	6741,31	5895,17	5011,52	5499,73	7449,86	9595,01	11954,68	14550,32	17405,51	20546,23	24001,02	111238,70
(-) Pro-labore	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	60000,00
<b>(=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	-22411,65	1741,31	895,17	11,52	499,73	2449,86	4595,01	6954,68	9550,32	12405,51	15546,23	19001,02	51238,70

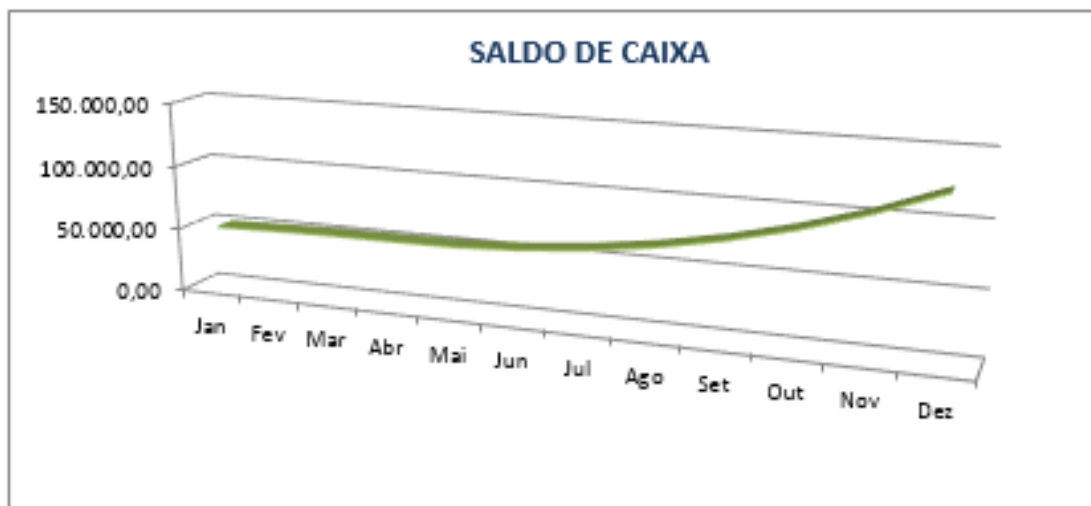


## 6.3 TAXA DE RETORNO

### 6.3.1 Taxa de retorno financeiro



### 6.3.2 Taxa de retorno contábil



## **7 BIBLIOGRAFIA**

ABRA SUA EMPRESA. Onde abrir seu negócio. Disponível em: <http://www.brasil.gov.br/empreendedor/abra-sua-empresa/onde-abrir-seu-negocio>. Acessado em 08/06/2021.

BIAGIO, L. A.; BATOCCHIO, A. Plano de negócios: estratégia para micro e pequenas empresas. Barueri-SP: Manole, 2005.

GITMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira. 10ª ed. São Paulo: Habra, 1997.

IDEIAS DE NEGÓCIOS. Mercearia. Disponível em: [http://www.sebrae.com.br/setor/servicos/acesse/ideias-de-negocio/ideias-de-negocio/ideias\\_negocio\\_pdf?id=6D271820F95BA49283257A31006DE414&uf=None&filename=mercearia&titulo=mercearia](http://www.sebrae.com.br/setor/servicos/acesse/ideias-de-negocio/ideias-de-negocio/ideias_negocio_pdf?id=6D271820F95BA49283257A31006DE414&uf=None&filename=mercearia&titulo=mercearia). Acessado em: 08/06/2021.

PARTILHA DO SIMPLES NACIONAL – COMÉRCIO. Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Anexo I -Partilha do Simples Nacional – Comércio (Redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011) (Produção de efeitos – vide art. 7º da Lei Complementar nº 139, de 2011) Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2006/leicp123.htm> Acessado em: 21/05/2021.

QUERO ABRIR UM NEGÓCIO. Guia prático para o registro de empresas. Disponível em: [http://www.sebrae.com.br/momento/quero-abrir-um-negocio/vou-abrir/registre-empresa/formalize/bia-14/BIA\\_14](http://www.sebrae.com.br/momento/quero-abrir-um-negocio/vou-abrir/registre-empresa/formalize/bia-14/BIA_14) . Acessado em 17/07/2021.