

CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO
Técnico em Administração

Andreza Ayumi Kawata

Izabelli dos Santos

Tainara dos Santos Souza

Bike Way: Liberdade sobre duas rodas.

Tupã-SP

2022

Andreza Ayumi Kawata

Izabelli dos Santos

Tainara dos Santos Souza

Bike Way: Liberdade sobre duas rodas.

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Técnico de Administração da ETEC Prof. Massuyuki Kawano, orientado pela Prof^a Dra. Luana Possari Maziero Costa, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

Menção do Trabalho MB

Tupã-SP

2022

ETEC PROF. MASSUYUKI KAWANO

Técnico em Administração

Andreza Ayumi Kawata

Izabelli dos Santos

Tainara dos Santos Souza

Bike Way: Liberdade sobre duas rodas.

Apresentação para a Banca em caráter de validação do título de Técnico em
Administração

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dra. Luana Possari Maziero Costa
Orientadora

Prof. (a).
Avaliador (a)

Prof. (a).
Avaliador (a)

Tupã, 28 de junho de 2022.

É de inteira responsabilidade o conteúdo do trabalho apresentado pelo aluno. O(A) Professor(a) orientador(a), a Banca Examinadora e a Instituição não são responsáveis e nem endossam as ideias e o conteúdo do mesmo.

AGRADECIMENTOS

Gostaríamos de Agradecer primeiramente a Deus, por nos permitir concluir este Trabalho de Conclusão de Curso com dignidade e respeito, uma as outras. Somos imensamente gratas a nossa Professora Luana, que nos orientou perfeitamente, também os demais professores desde o início do curso, que contribuíram para este trabalho e ao nossos pais que sempre nos deram o apoio necessário para conclusão deste Projeto.

*Só podemos alcançar um grande êxito
quando nos mantemos fiéis a nós mesmos*

(Friedrich Nietzsche)

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo apresentar uma empresa que foca no crescimento do mercado de bicicletas, mostrando suas qualidades e benefícios mediante a saúde e o corpo humano, sua importância no período pós pandemia, assim como o aumento da procura por este meio de transporte. A empresa Bike Way terá uma capacidade produtiva de vendas de 298 produtos ao mês, aproximadamente. Com o objetivo de oferecer lazer e qualidade de vida, a empresa oferece uma variedade de bicicletas que visam atender a diversos gostos, idades e condições pessoais, bem como peças novas, seminovas e usadas. A organização também investirá no sistema de aluguel de bicicletas para pessoas que querem aproveitar esse modal como meio de transporte, porém, não possui condições para compra-las. Bike Way também contará com aulas de instrução para quem deseja aprender a andar de bicicleta. É viável ressaltar que cada sócio aplicará cem mil para abertura da empresa e suas despesas específicas, tendo como lucratividade ao decorrer das vendas, R\$ 729.878,25. A partir da realização do trabalho foi possível concluir, a importância de um novo meio de locomoção, bem como as oportunidades de lazer e benefícios proporcionados pelo mesmo.

Palavras-chaves: Bicicletas. Transporte. Saúde. Qualidade de vida. Lazer.

ABSTRACT

The present work aims to present a company that focuses on the growth of the bicycle market, showing its qualities and benefits through health and the human body, its importance in the post pandemic period, as well as the increase in demand for this means of transport. The Bike Way company will have a production capacity of sales of approximately 298 products per month. With the objective of offering leisure and quality of life, the company offers a variety of bicycles that aim to meet different tastes, ages and personal conditions, as well as new, semi-new and used parts. The organization will also invest in the bicycle rental system for people who want to use this modal as a means of transport, but cannot afford to buy them. Bike Way will also feature instructional classes for those who want to learn to ride a bike. It is feasible to point out that each partner will invest one hundred thousand for the opening of the company and its specific expenses, having as profitability during the sales, R\$ 729,878.25. From the accomplishment of the work it was possible to conclude, the importance of a new means of locomotion, as well as the leisure opportunities and benefits provided by it.

Keywords: Bicycle. Transportation. Health. Quality of life. Leisure.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Layout da empresa.....30

LISTA DE TABELAS

| | |
|--|----|
| Tabela 1 - Máquinas e equipamentos..... | 31 |
| Tabela 2 - Móveis e utensílios | 31 |
| Tabela 3 - Veículos | 32 |
| Tabela 4 - Investimentos Pré-Operacionais..... | 32 |
| Tabela 5 - Estimativa de preço de venda..... | 33 |
| Tabela 6 - Estoque inicial..... | 34 |
| Tabela 7 - Prazo de vendas..... | 34 |
| Tabela 8 - Prazo médio de compras | 34 |
| Tabela 9 - Capital de giro..... | 35 |
| Tabela 10 - Investimento total..... | 35 |
| Tabela 11 - Fonte de recursos | 35 |
| Tabela 12 - Custos de materiais diretos | 36 |
| Tabela 13 - Custos de matéria prima - Produto 1 | 36 |
| Tabela 14 - Custos de matéria prima - Produto 2 | 37 |
| Tabela 15 - Custos de matéria prima - Produto 3 | 37 |
| Tabela 16 - Custos de matéria prima - Produto 4 | 37 |
| Tabela 17 - Custos de matéria prima - Produto 5 | 37 |
| Tabela 18 - Custos de matéria prima - Produto 6 | 37 |
| Tabela 19 - Custos de matéria prima - Produto 7 | 38 |
| Tabela 20 - Custos de comercialização | 38 |
| Tabela 21 - Custos de depreciação | 38 |
| Tabela 22 - Custos fixos operacionais mensais..... | 39 |
| Tabela 23 - Projeção de resultados | 40 |

LISTA DE QUADROS

| | |
|---|----|
| Quadro 1 - Dados dos fundadores | 17 |
| Quadro 2 - Dados dos fundadores | 17 |
| Quadro 3 - Dados dos fundadores | 18 |
| Quadro 4 - Capital social | 18 |
| Quadro 5 - Análise de concorrentes | 20 |
| Quadro 6 - Análise dos fornecedores | 21 |
| Quadro 7 - Preços dos produtos e serviços..... | 27 |
| Quadro 8 - Localização da empresa..... | 28 |
| Quadro 9 - Análise SWOT | 40 |
| Quadro 10 - Modelo de negócio | 48 |

LISTA DE GRÁFICOS

| | |
|--|----|
| Gráfico 1 - Pesquisa de mercado | 22 |
| Gráfico 2 - Pesquisa de mercado | 22 |
| Gráfico 3 - Pesquisa de mercado | 23 |
| Gráfico 4 - Pesquisa de mercado | 23 |
| Gráfico 5 - Pesquisa de mercado | 24 |
| Gráfico 6 - Pesquisa de mercado | 24 |
| Gráfico 7 - Pesquisa de mercado | 25 |
| Gráfico 8 - Pesquisa de mercado | 25 |
| Gráfico 9 - Pesquisa de mercado | 26 |

SUMÁRIO

| | | |
|--------------|--|-----------|
| 1 | INTRODUÇÃO | 14 |
| 2 | REVISÃO DE LITERATURA | 15 |
| 3 | PLANO DE NEGÓCIOS | 17 |
| 3.1 | Descrição da Empresa | 17 |
| 3.2 | Fonte de Recursos | 18 |
| 3.3 | Análise de Mercado | 18 |
| 3.3.1 | Análise dos Clientes | 19 |
| 3.3.2 | Análise dos Concorrentes | 20 |
| 3.3.3 | Análise dos Fornecedores | 21 |
| 3.3.4 | PESQUISA DE MERCADO | 22 |
| 3.4 | Plano Marketing | 27 |
| 3.4.1 | Descrição dos Principais Produtos ou Serviços | 27 |
| 3.4.2 | Preço | 27 |
| 3.4.3 | Estratégias Promocionais | 28 |
| 3.4.4 | Estrutura de Comercialização | 28 |
| 3.4.5 | Localização da Empresa | 28 |
| 3.5 | Plano Operacional | 29 |
| 3.5.1 | Layout ou Arranjo Físico | 29 |
| 3.5.2 | Capacidade Produtiva | 30 |
| 3.6 | Plano Financeiro | 31 |
| 3.6.1 | ESTIMATIVA DE INVESTIMENTOS | 31 |
| 3.6.2 | ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS | 32 |
| 3.6.3 | CAPITAL DE GIRO | 32 |
| 3.6.4 | INVESTIMENTO TOTAL – RESUMO | 35 |

| | | |
|-------|--|----|
| 3.6.5 | ESTIMATIVA DO CUSTO UNITÁRIO DE MATÉRIA-PRIMA, MATERIAIS DIRETOS E TERCEIRIZAÇÕES | 36 |
| 3.6.6 | ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO | 38 |
| 3.6.7 | ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENS AIS..... | 39 |
| 3.6.8 | PROJEÇÃO DE RESULTADOS | 39 |
| 3.7 | AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA | 40 |
| 4 | CONSIDERAÇÕES FINAIS | 41 |
| | REFERÊNCIAS..... | 43 |
| | APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL..... | 44 |
| | APÊNDICE B – FORMULÁRIO APLICADO PARA PESQUISA DE MERCADO | 46 |
| | APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS | 48 |

1 INTRODUÇÃO

O mercado das bicicletas vem estando em constante crescimento, principalmente em decorrência da pandemia, que forçou as pessoas a manterem um distanciamento social e evitar aglomerações. Segundo a Associação Brasileira do Setor de Bicicletas (CALDAS, 2021) houve um aumento de 66% na venda desse setor no ano de 2020 em relação ao ano anterior. Procurando manter uma rotina saudável sem frequentar academias, meios de lazer ao ar livre, formas de evitar transportes coletivos ou mesmo para economizar no preço do combustível, foram fatores que levaram as pessoas a aderirem às bicicletas. Pensando nisso, a empresa visa vender e alugar bicicletas de variados modelos e para diferentes idades, assim como suas peças, sejam novas ou usadas, para a confecção de acordo com o desejo do cliente. Para aproximar aqueles que desejam aprender a andar de bicicleta, também será oferecido aulas para qualquer idade. “A bicicleta proporciona uma experiência única ao ar livre, por isso é uma ótima opção para o lazer, para os exercícios físicos e também como meio de transporte”, comenta o empresário Josivan Alencar (2021), da GTSM1, uma das maiores montadoras de bicicletas do país.

A ideia da empresa Bike Way surgiu a partir do desejo de aproximar as pessoas de um equipamento diversificado que proporciona inúmeros benefícios, a bicicleta. A fim de tornar mais acessível e facilitar seu modo de usufruir, a empresa utiliza o sistema de aluguel de bicicletas, que permite que os clientes possam desfrutar delas por um tempo determinado. Pensando também na sustentabilidade e na economia, a empresa proporciona que os clientes possam escolher entre bicicletas e peças novas das mesmas ou ainda utilizar peças usadas, mas valendo-se de boas condições, viabilizando assim, o acesso a bicicletas e todos os benefícios proporcionados por ela.

Levando em conta, o aumento da busca por meios de práticas de atividades físicas ao ar livre, bem como a preocupação com o meio ambiente e a situação econômica das pessoas, este trabalho tem por objetivo criar uma empresa que ofereça bicicletas e peças, novas e usadas, além de equipamentos e locação para tornar esses desejos possíveis. Visando atender todo tipo de cliente, a organização busca oferecer bicicletas desde a classe alta à classe baixa, deixando todos os envolvidos satisfeitos com o produto. Assim, são objetivos específicos deste trabalho:

- Fornecer bicicletas, peças novas e usadas, equipamentos para ciclismo e alocação de bicicletas a preços acessíveis;
- Estudar fornecedores de peças de bicicletas e equipamentos de ciclismo;
- Analisar o mercado concorrente de comércio de bicicletas, equipamentos para ciclismo e alocação de bicicletas;
- Verificar qual o perfil do consumidor para o comércio de bicicletas, equipamentos para ciclismo e alocação de bicicletas;
- Realizar uma pesquisa de mercado em que será possível a idealização de viabilidade dos serviços da empresa;

O desenvolvimento deste trabalho pautou-se em uma pesquisa de natureza aplicada, com objetivo exploratório e descritivo uma vez que foi necessário o aprofundamento na temática a qual o negócio será desenvolvido. Desta forma, além de pesquisas bibliográficas foi desenvolvido uma pesquisa de campo, em que o questionário, disponibilizado por meio da plataforma Google Forms®, foi respondido por uma amostra aleatória e indeterminada (aqueles que tiveram acesso e disponibilidade para responder o questionário). Durante o período de pesquisa foi analisado e apurado se as pessoas buscam o uso da bicicleta por conta da preocupação com a saúde ou pela necessidade financeira, se os clientes confiam em comprar peças usadas, se a locação de bicicletas teria mercado na região analisada, se o público de mais idade procuraria aprender a andar de bicicleta, independente das dificuldades e se as pessoas teriam interesse e confiariam em participar da linha de montagem de suas próprias bicicletas com as peças escolhidas pelos mesmos.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Com o crescimento no setor de *bikes* foi registrado, no ano de 2020, pelo governo federal a abertura de 4.800 empresas que trabalham no setor de bicicletas, o que apresenta um crescimento de 26% em relação a 2019. Foram contabilizados mais de 36 mil empreendimentos nessa área ao final do ano de 2020, com liderança de Microempreendedores Individuais seguido por Microempresas (BORGES, 2021).

Esse crescimento apenas foi possível devido a implementação de políticas públicas nos anos anteriores, como o aumento do planejamento urbano, o aumento de serviços de *delivery*, a mudança no Código Nacional de Trânsito, que retirou a obrigatoriedade do registro e seguro para bicicletas elétricas, as políticas de incentivo (como o programa Bicicleta Brasil) e os movimentos da sociedade organizada, como o Dia Sem Carro (BORGES, 2021).

Observando o aumento do preço do combustível, as pessoas estão buscando outras alternativas mais econômicas para se locomover, o que proporcionou um grande aumento na procura por bicicletas, por ser um meio de transporte que não gera nenhum custo por álcool ou gasolina. Para os motociclistas, a principal alternativa é a bicicleta, com 33% deles tendo migrado para este modal desde 2020, enquanto 17% dos proprietários de carro fizeram essa alteração no transporte, segundo pesquisa do Cleber Souza (2021).

O aumento dos usos das bicicletas também ocorre pelo aumento das cidades, e pela falta de empregos, as bicicletas se tornaram a forma mais rápida e econômica de chegar ao destino sem gastar absurdamente (ARAÚJO, 2010). Além do grande problema do trânsito, onde as pessoas passam horas paradas, as bicicletas por serem mais práticas, acabam ajudando essas pessoas que precisam chegar ao seu destino mais rápido e, sem querer, acaba tirando as mesmas do sedentarismo.

Para a prática de esportes ou até mesmo para o lazer em família, as bicicletas se tornaram a melhor alternativa, por serem mais baratas, práticas e por não agredirem o meio ambiente. Como qualquer outra atividade física, o ciclismo proporciona a liberação de substâncias que dão a sensação de bem-estar e felicidade, como a endorfina. Além disso, ele também proporciona um sono melhor, elimina toxinas do corpo através do suor e auxilia a melhorar a circulação e a irrigação do sangue no cérebro, tonificando os vasos sanguíneos. As consequências disso são pessoas menos ansiosas, com menos propensão a casos de depressão e com a sensação de liberdade e independência. Ademais, segundo um estudo feito com ciclistas em Copenhague, na Dinamarca, a prática frequente de atividades aumenta a longevidade de uma pessoa.

3 PLANO DE NEGÓCIOS

3.1 Descrição da Empresa

Razão Social da Empresa: Bike Way Mobilidade EPP

Nome Fantasia: Bike Way

CNPJ: 13.492.650/0001-95

- **Missão da Empresa:** Proporcionar entretenimento, bem-estar, saúde e lazer.
- **Visão da Empresa:** Tornar a empresa e seus colaboradores mais capacitados para lidar com a diversidade de cada consumidor.
- **Setor de Atividade:** A empresa Bike Way tem como atividade o comércio de bicicletas e a prestação de serviço por meio das aulas práticas oferecidas.
- **Forma Jurídica:** A empresa Bike Way tem como Forma Jurídica a Empresas de Pequeno Porte (EPP).
- **Enquadramento Tributário:** A empresa se enquadra no Simples Nacional, pois possui um rendimento superior a R\$ 360.000,00 e inferior a R\$ 3.600.000,00.

Dados dos fundadores

Quadro 1 - Dados dos fundadores

| Fundador 01 | |
|-----------------------------------|---------------------------|
| Nome: Andreza Ayumi Kawata | |
| Endereço: Rodovia SP 457 Km 98,54 | Cidade/Estado: Bastos/ SP |
| E-mail: andrezaayumik@gmaill.com | Telefone:14 99752-4592 |

Atribuição e Formação do Fundador 01: Encarregada da equipe de vendas, formação em Técnico de Administração.

Quadro 2 - Dados dos fundadores

| Fundador 02 |
|---------------------------|
| Nome: Izabelli dos Santos |

| | |
|--|-------------------------|
| Endereço: Rua Maria de Lourdes C. Manzano, 391 | Cidade/Estado: Tupã/ SP |
| E-mail: belly.salvath@gmail.com | Telefone: 14 99711-1321 |

Atribuição e Formação do Fundador 02: Responsável pelo setor financeiro, formação em Técnico de Administração e Recursos Humanos.

Quadro 3 - Dados dos fundadores

| Fundador 03 | |
|--|------------------------------|
| Nome: Tainara dos Santos Souza | |
| Endereço: Rua Alfredo Picollo, 455 | Cidade/Estado: Rinópolis/ SP |
| E-mail: tainarasantossouza2000@gmail.com | Telefone: 18 99699-2916 |

Atribuição e Formação do Fundador 03: Gerência, formação em Técnico de Administração e Recursos Humanos.

- **Capital Social:** Cada um dos fundadores contribuiu com um capital de R\$ 100.000,00, totalizando R\$ 300.000,00 que serão investidos em equipamentos mobiliários e eletrônicos, produtos obtidos dos fornecedores, salário dos colaboradores, aluguel e despesas com a infraestrutura.

Quadro 4 - Capital social

| Nomes do Fundador | Valor do Capital Integralizado |
|------------------------------|--------------------------------|
| Andreza Ayumi Kawata | R\$ 100.000,00 |
| Izabelli dos Santos Oliveira | R\$ 100.000,00 |
| Tainara dos Santos Souza | R\$ 100.000,00 |

3.2 Fonte de Recursos

A empresa Bike Way contará com recursos aplicados pelos próprios sócios da organização, ou seja, o capital social, não sendo necessário a utilização de empréstimos, financiamentos ou outros meios para a obtenção de tesouros para a abertura da mesma.

3.3 Análise de Mercado

3.3.1 Análise dos Clientes

A empresa buscará atender a todas as faixas etárias, desde a infantil até a terceira idade. Entretanto, terá como público alvo, indivíduos de 20 à 35 anos, de ambos os sexos. A Bike Way oferecerá bicicletas usadas em boas condições de uso, para aqueles que buscam um modal mais econômico.

O produto comercializado possui uma rotatividade menor em vendas, por não ser comprado em grandes quantidades e não precisar de trocas frequentes. Tendo como objetivo o lazer, saúde, diversão em família, a economia de tempo e dinheiro e o bem-estar, o cliente poderá recorrer ao serviço que a empresa Bike Way oferece.

A organização atenderá tanto de forma presencial quanto por meio de um canal virtual, ou seja, pelo site da loja, em que poderá ser realizada a compra de peças e de bicicletas.

3.3.2 Análise dos Concorrentes

Quadro 5 - Análise de concorrentes

| | Qualidade do Produto/Serviço | Preço | Condições de Pagamento | Atendimento | Serviços Oferecidos |
|------------------------|---|----------------------------------|-------------------------------|---|---|
| Bike Vargas | Grande variedade de produtos e de ótima qualidade. | Entre R\$2.500,00 até 20.000,00 | Dinheiro ou cartão. | Atendimento profissional e qualificado para todos os tipos de clientes. | Venda de bicicletas e peças. |
| Yoshikawa Bikes | Variedade de produtos de boa qualidade, entretanto há reclamações para com a área de manutenção das bicicletas. | Entre R\$299,00 até 5.490,00. | Dinheiro ou cartão. | Bom atendimento, com vendedores | Venda de bicicletas e peças. |
| Magazine Luiza | Os produtos são de boa qualidade, porém durante a entrega é possível haver danos que afetam a qualidade do produto e o seu funcionamento. | Entre R\$194,90 até R\$2.803,30. | Cartão ou boleto bancário. | O site proporciona um bom atendimento pois fornece informações importantes sobre o produto. | Venda de produtos diversos, entre eles bicicletas e peças relacionadas. |

Conclusão da Análise dos Concorrentes: Os concorrentes são muito bem-preparados e já possuem experiência de como atender os clientes e conhecem suas necessidades. Seus produtos e serviços já são conhecidos, bem como a qualidade dos mesmos, aumentando a concorrência para a empresa Bike Way.

3.3.3 Análise dos Fornecedores

Quadro 6 - Análise dos fornecedores

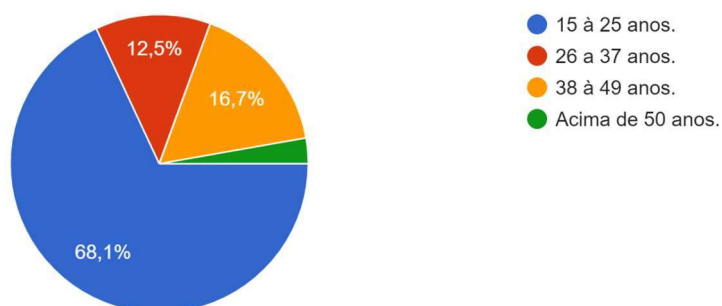
| Ordem | Nome do Fornecedor | Descrição do Item | Preço | Condições de Pagamento | Prazo de Entrega | Localização do Fornecedor |
|-------|--------------------------------------|-------------------|-------------------------------|-------------------------------------|------------------|---------------------------|
| 1 | JR Comércio de Peças para Bicycletas | Bicycleta | De R\$299,00 até R\$ 5.490,00 | Dinheiro, cartão ou boleto bancário | De 20 a 25 dias | Porto Alegre/RS - Brasil |
| 2 | JR Comércio de Peças para Bicycletas | Cesta | De R\$ 24,00 a R\$ 200,00 | Dinheiro, cartão ou boleto bancário | De 10 a 15 dias. | Porto Alegre/RS - Brasil |
| 3 | JR Comércio de Peças para Bicycletas | Cadeirinhas | De R\$ 47,00 a R\$ 250,00 | Dinheiro, cartão ou boleto bancário | De 30 dias. | Porto Alegre/RS - Brasil |
| 4 | JR Comércio de Peças para Bicycletas | Cadeados | De R\$ 13,00 a R\$ 16,00 | Dinheiro, cartão ou boleto bancário | De 10 a 15 dias. | Porto Alegre/RS - Brasil |
| 5 | Nek Peças para Bicycletas | Manoplas/punhos | De R\$ 24,00 a R\$ 45,00 | Dinheiro, cartão ou boleto bancário | De 15 a 20 dias. | Araras/SP - Brasil |
| 6 | Nek Peças para Bicycletas | Engrenagem | De R\$ 22,00 a R\$150,00 | Dinheiro, cartão ou boleto bancário | De 15 a 20 dias. | Araras/SP - Brasil |
| 7 | Nek Peças para Bicycletas | Pedal | De R\$ 24,00 a R\$250,00 | Dinheiro, cartão ou boleto bancário | De 15 a 20 dias. | Araras/SP - Brasil |

Conclusão da Análise dos Fornecedores: Os fornecedores de peças e bicycletas possuem uma vasta variedade de produtos e marcas, contando com experiência no ramo, entendendo as necessidades dos clientes e apresentando diversas formas de canais de acesso entre empresa e fornecedor, por meio de sites, telefones, mensagens, e-mails e loja física. Os mesmos apresentam uma grande variedade de preços e formas de pagamento que atendem a todos.

3.3.4 PESQUISA DE MERCADO

Gráfico 1 - Pesquisa de mercado

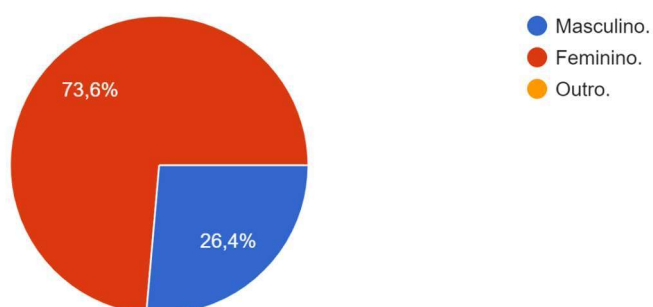
Qual a sua idade?
72 respostas



Da pesquisa que foi aplicada obteve-se 72 respostas, sendo que a idade predominante (68,1%) varia de 15 a 25 anos.

Gráfico 2 - Pesquisa de mercado

Qual seu gênero?
72 respostas

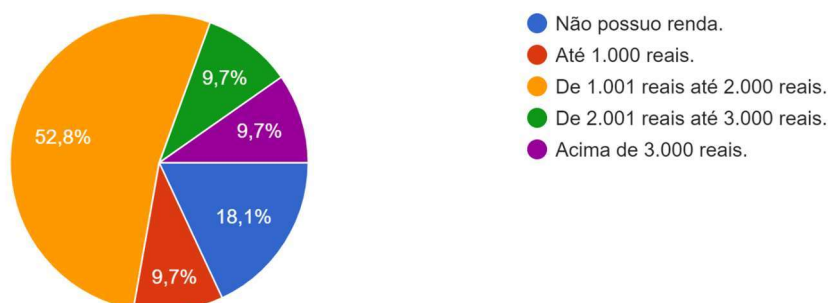


Predominaram o gênero feminino, com 73,6% das respostas.

Gráfico 3 - Pesquisa de mercado

Qual é o nível de sua renda?

72 respostas

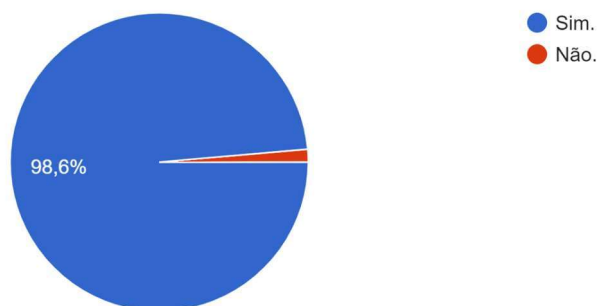


Dentre as respostas, 52,8% dos indivíduos possuem renda mínima de R\$ 1.001 até R\$ 2.000 reais.

Gráfico 4 - Pesquisa de mercado

Você considera a bicicleta como um meio de atividade física?

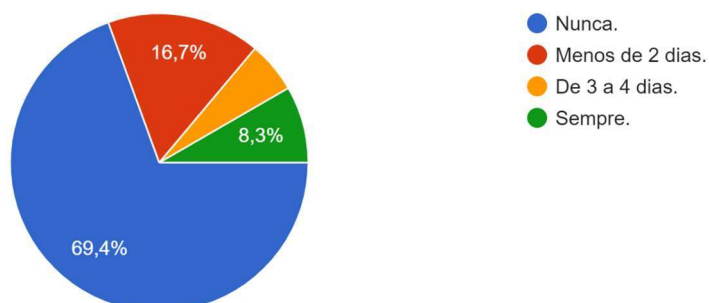
72 respostas



Apenas 1,4% das respostas não consideram a bicicleta como meio de atividade física.

Gráfico 5 - Pesquisa de mercado

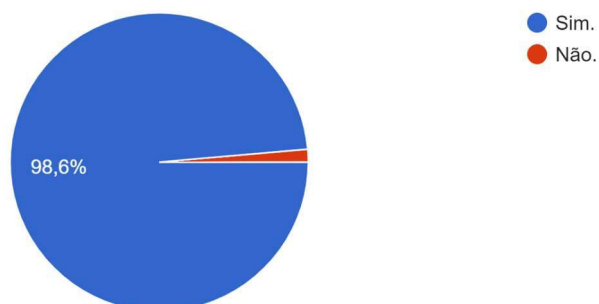
Com que frequência na semana você anda de bicicleta?
72 respostas



A grande maioria dos entrevistados, 69,4%, alegaram nunca andar de bicicleta durante a semana.

Gráfico 6 - Pesquisa de mercado

Você considera a bicicleta como um meio de transporte mais econômico?
72 respostas

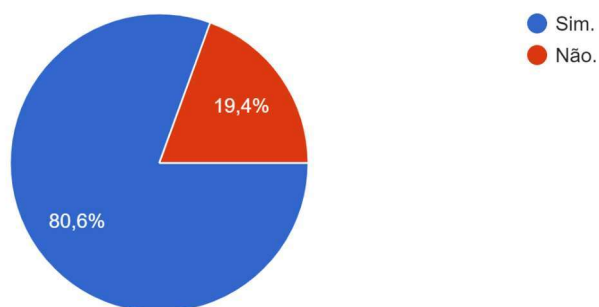


Como esperado, 98,6% consideram a bicicleta um meio de transporte mais econômico.

Gráfico 7- Pesquisa de mercado

Caso não saiba andar de bicicleta, você utilizaria nossas aulas práticas, com tutores, para aprender esse modal?

72 respostas

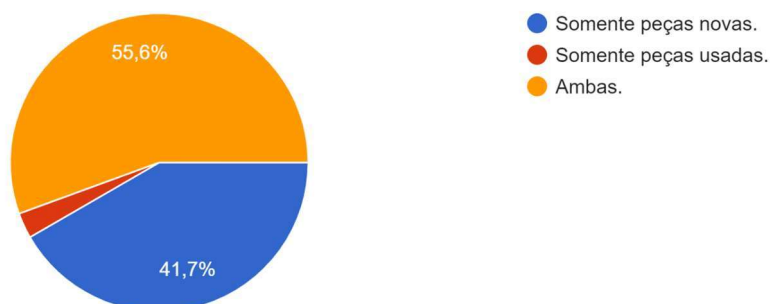


Com 80,6% de respostas, foi observado um interesse positivo nas aulas práticas oferecidas pela empresa para andar de bicicleta.

Gráfico 8 - Pesquisa de mercado

Na troca de peças, você utilizaria peças novas ou usadas?

72 respostas

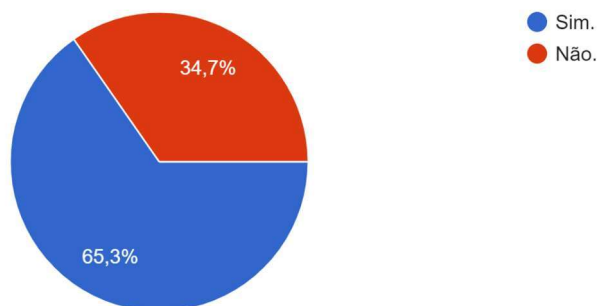


Através da pesquisa foi observado que 41,7% dos entrevistados utilizariam somente peças novas, e 55,6% utilizariam tanto peças novas quanto usadas.

Gráfico 9 - Pesquisa de mercado

Você utilizaria o serviço de aluguel de bicicletas?

72 respostas



O serviço de aluguel de bicicletas teve 65,3% de aceitação.

3.4 Plano Marketing

3.4.1 Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

A empresa irá alugar e vender bicicletas de variados tipos e marcas, além de peças como pedais, engrenagens e manoplas, tendo dois modelos padrões, como bicicletas urbanas ou até mesmo estilos *mountain*.

Será possível realizar a montagem da mesma de acordo com o desejo do cliente, sendo viável também a escolha de peças já usadas, mas em bom estado de conservação, para a montagem a um valor mais acessível. Além disso, também serão vendidos artigos relacionados a esse meio, como cestas, cadeirinhas, cadeados e roupas adequadas. Será oferecido aulas práticas para pessoas que têm o interesse em aprender a andar de bicicleta, seja crianças ou adultos, não possuindo distinção por idade.

Está disponível o serviço de entrega, por meio de distribuidoras, sendo possível também a retirada na loja. Para que o cliente obtenha um produto de qualidade, é possível a troca do mesmo em um prazo de 30 dias.

3.4.2 Preço

Tabela de preço dos produtos e serviços da empresa:

Quadro 7 - Preços dos produtos e serviços

| Produto | Preço |
|-----------------|--------------|
| Bicicleta | R\$ 1.000,00 |
| Cesta | R\$ 55,00 |
| Cadeirinhas | R\$ 65,00 |
| Cadeados | R\$ 8,50 |
| Manoplas/punhos | R\$ 12,00 |
| Engrenagem | R\$ 29,00 |
| Pedal | R\$ 19,00 |
| Aluguel | R\$ 140,00 |

| | |
|------|-----------|
| Aula | R\$ 30,00 |
|------|-----------|

3.4.3 Estratégias Promocionais

A publicidade da empresa será realizada através das redes sociais, por meio de catálogos, no Facebook® e Instagram®, assim como pelo site da empresa que visará anunciar seus produtos e promoções. Os cartões de visita conterão informações de contato com a organização e os folhetos manterão a divulgação dos produtos e novas propostas de sorteios que serão realizadas em datas comemorativas, como dia das crianças e o dia internacional da bicicleta. No dia internacional da bicicleta a empresa realizará uma corrida beneficente, com premiações e exposição dos produtos e serviços da Bike Way.

Ao realizar a compra à vista será oferecido desconto mediante ao pagamento em dinheiro, pix ou via depósito bancário. Nas compras *on-line* a partir do site da loja, há a possibilidade de fretes grátis na compra acima de um valor estipulado pela empresa.

3.4.4 Estrutura de Comercialização

A pré-venda ocorrerá de forma *on-line*, para aqueles que desejarem comprar os produtos de forma antecipada, antes da inauguração da loja, ou mediante ao lançamento de novos produtos.

A empresa possui vendedores internos, responsáveis pelo atendimento e acompanhamento do cliente até a finalização do pedido e empresas representantes que também vendem os produtos da Bike Way, como por exemplo academias.

3.4.5 Localização da Empresa

Quadro 8 - Localização da empresa

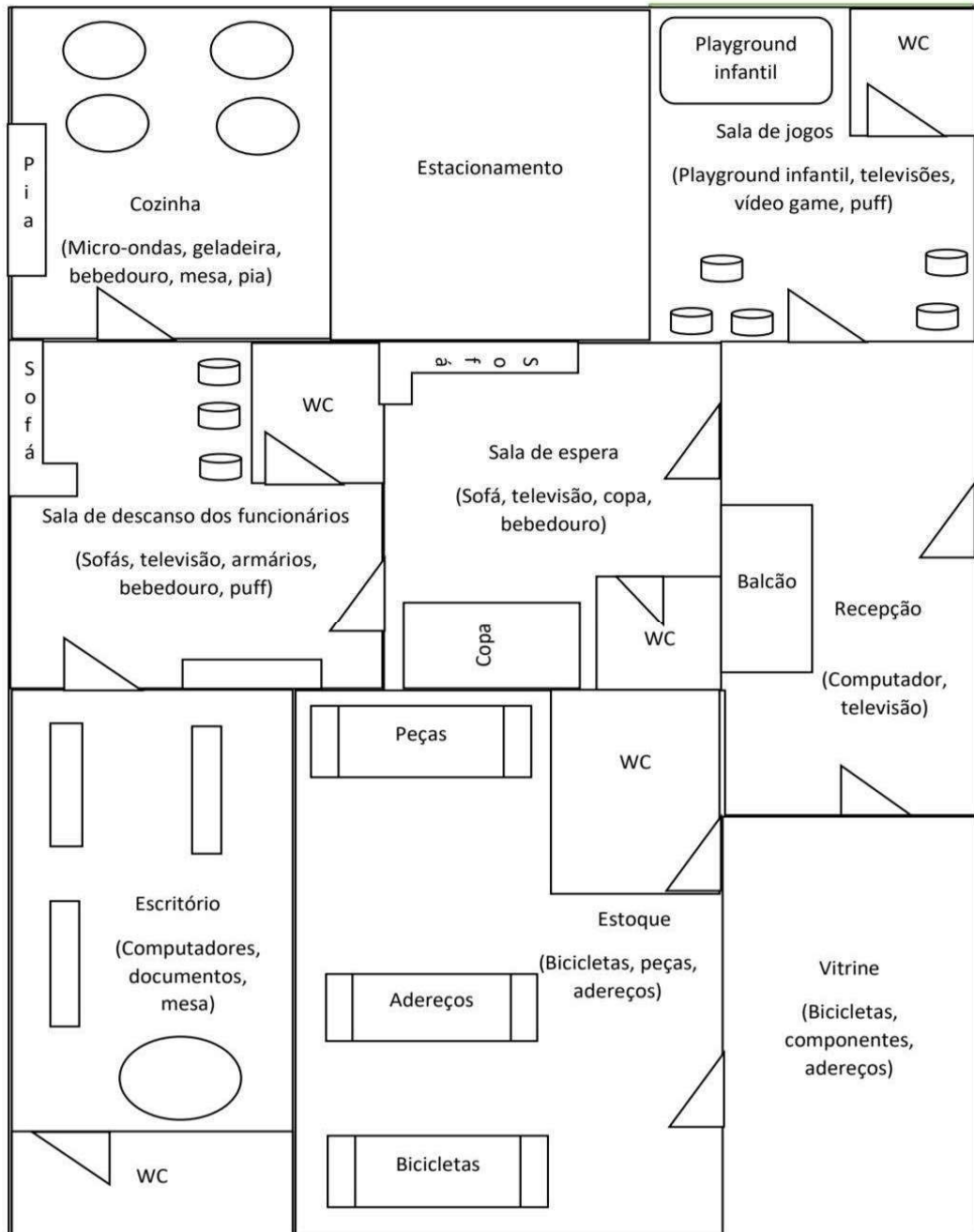
| | |
|--|-------------------------|
| Endereço da Empresa: Rua Tamoios, nº 1567 | |
| Bairro: Centro | Cidade/Estado: Tupã/ SP |
| Telefone/Fax: (14) 3441- 7652/ (14) 99856-4563 | |

A localização da empresa foi escolhida pelos sócios da mesma, tendo em vista a qualidade do local e do ambiente em que foi instalada, de frente ao centro da cidade, tendo como ponto positivo o maior tráfego de pessoas.

3.5 Plano Operacional

3.5.1 Layout ou Arranjo Físico

Figura 1 - Layout da empresa



3.5.2 Capacidade Produtiva

A empresa Bike Way ficará aberta de segunda a sexta durante 10 horas e aos sábados durante 4 horas, sendo que para efetuar uma venda são necessários 40 minutos. Totalizando 324 vendas por mês, considerando as perdas previsíveis reduzindo a 314 atendimentos e vendas improváveis reduzindo a 298 vendas mensais, aproximadamente.

3.6 Plano Financeiro

3.6.1 ESTIMATIVA DE INVESTIMENTOS

A – Máquinas e equipamentos – Produção / Prestação de serviço

Tabela 1 - Máquinas e equipamentos

| | Descrição | Quantidade | Valor Unitário | Valor Total |
|-------------------|------------------|-------------------|-----------------------|--------------------|
| 1 | Computador | 5 | 2.500,00 | 12.500,00 |
| 2 | Celular | 1 | 1.500,00 | 1.500,00 |
| Sub- Total | | | | 14.000,00 |

B – Móveis e utensílios

Tabela 2 - Móveis e utensílios

| | Descrição | Quantidade | Valor Unitário | Valor Total |
|-----------|------------------------|-------------------|-----------------------|--------------------|
| 1 | Mesa de escritório | 3 | 224,00 | 672,00 |
| 2 | Mesa de reunião | 1 | 550,00 | 550,00 |
| 3 | Balcão | 1 | 1.600,00 | 1.600,00 |
| 4 | Armário | 1 | 1.800,00 | 1.800,00 |
| 5 | Cadeira | 7 | 120,00 | 840,00 |
| 6 | Micro-ondas | 1 | 450,00 | 450,00 |
| 7 | Geladeira | 1 | 3.000,00 | 3.000,00 |
| 8 | Bebedouro | 3 | 300,00 | 900,00 |
| 9 | Televisão | 3 | 1.200,00 | 3.600,00 |
| 10 | Sofá | 2 | 1.500,00 | 3.000,00 |
| 11 | Puff | 8 | 40,00 | 320,00 |
| 12 | Vídeo game | 1 | 1.000,00 | 1.000,00 |
| 13 | Cadeiras do refeitório | 18 | 160,00 | 2.880,00 |

| | |
|-------------------|------------------|
| Sub- Total | 20.612,00 |
|-------------------|------------------|

C – Veículos

Tabela 3 - Veículos

| | Descrição | Quantidade | Valor Unitário | Valor Total |
|--------------------------------------|------------------|-------------------|--------------------------|----------------------|
| 1 | Carro | 01 | 25.000,00 | 25.000,00 |
| Sub- Total | | | | 25.000,00 |
| Total dos investimentos fixos | | | Sub-total (A+B+C) | R\$ 59.612,00 |

3.6.2 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Compreendem os gastos realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que ela abra as portas e comece a vender. São exemplos de investimentos pré-operacionais: despesas com reforma (pintura, instalação elétrica, troca de piso, etc.) ou mesmo as taxas de registro da empresa.

Tabela 4 - Investimentos Pré-Operacionais

| INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS | R\$ |
|---------------------------------------|-----------------|
| Despesas de legalização | 900,00 |
| Obras civis e/ou reformas | - |
| Divulgação | 150,00 |
| Cursos e treinamentos | 69,90 |
| Outras despesas | - |
| TOTAL | 1.119,90 |

3.6.3 CAPITAL DE GIRO

3.6.3.1 ESTIMATIVA DE PREÇO DE VENDA

Tabela 5 - Estimativa de preço de venda

| ANO | MESES | Bicicleta | | Cestinha | | Cadeirinha | | Cadeado | | Manoplas | | Engrenagens | | Pedal | | Aluguel | | Aula | | FATURAMENTO | |
|--------------|-----------|-----------|--------------|----------|-----------|------------|-----------|---------|-----------|----------|-----------|-------------|-----------|--------|-----------|---------|-----------|--------|-----------|-------------|--------------|
| | | Vendas | preço | Vendas | preço | Vendas | preço | Vendas | preço | Vendas | preço | Vendas | preço | Vendas | preço | Vendas | preço | Vendas | preço | | Quantidade |
| 2023 | Janeiro | 150 | 150.000,00 | 20 | 2.000,00 | 20 | 2.400,00 | 30 | 3.600,00 | 15 | 1.800,00 | 45 | 5.400,00 | 25 | 3.000,00 | 125 | 15.000,00 | 13 | 1.560,00 | 443 | 184.760,00 |
| 2023 | Fevereiro | 130 | 130.000,00 | 25 | 2.500,00 | 25 | 3.000,00 | 28 | 3.360,00 | 13 | 1.560,00 | 43 | 5.160,00 | 30 | 3.600,00 | 40 | 4.800,00 | 12 | 1.440,00 | 346 | 155.420,00 |
| 2023 | Março | 130 | 130.000,00 | 25 | 2.500,00 | 25 | 3.000,00 | 28 | 3.360,00 | 13 | 1.560,00 | 44 | 5.280,00 | 35 | 4.200,00 | 40 | 4.800,00 | 11 | 1.320,00 | 351 | 156.020,00 |
| 2023 | Abril | 130 | 130.000,00 | 28 | 2.800,00 | 25 | 3.000,00 | 28 | 3.360,00 | 13 | 1.560,00 | 45 | 5.400,00 | 35 | 4.200,00 | 40 | 4.800,00 | 10 | 1.200,00 | 354 | 156.320,00 |
| 2023 | Maio | 125 | 125.000,00 | 29 | 2.900,00 | 25 | 3.000,00 | 29 | 3.480,00 | 14 | 1.680,00 | 46 | 5.520,00 | 35 | 4.200,00 | 40 | 4.800,00 | 10 | 1.200,00 | 353 | 151.780,00 |
| 2023 | Junho | 100 | 100.000,00 | 20 | 2.000,00 | 20 | 2.400,00 | 27 | 3.240,00 | 12 | 1.440,00 | 44 | 5.280,00 | 25 | 3.000,00 | 40 | 4.800,00 | 11 | 1.320,00 | 299 | 123.480,00 |
| 2023 | Julho | 100 | 100.000,00 | 20 | 2.000,00 | 20 | 2.400,00 | 70 | 8.400,00 | 12 | 1.440,00 | 44 | 5.280,00 | 25 | 3.000,00 | 100 | 12.000,00 | 11 | 1.320,00 | 402 | 135.840,00 |
| 2023 | Agosto | 100 | 100.000,00 | 20 | 2.000,00 | 20 | 2.400,00 | 27 | 3.240,00 | 12 | 1.440,00 | 46 | 5.520,00 | 25 | 3.000,00 | 40 | 4.800,00 | 11 | 1.320,00 | 301 | 123.720,00 |
| 2023 | Setembro | 155 | 155.000,00 | 29 | 2.900,00 | 29 | 3.480,00 | 30 | 3.600,00 | 19 | 2.280,00 | 51 | 6.120,00 | 27 | 3.240,00 | 40 | 4.800,00 | 12 | 1.440,00 | 392 | 182.860,00 |
| 2023 | Outubro | 324 | 324.000,00 | 50 | 5.000,00 | 30 | 3.600,00 | 45 | 5.400,00 | 30 | 3.600,00 | 75 | 9.000,00 | 30 | 3.600,00 | 45 | 5.400,00 | 12 | 1.440,00 | 641 | 361.040,00 |
| 2023 | Novembro | 250 | 250.000,00 | 30 | 3.000,00 | 30 | 3.600,00 | 40 | 4.800,00 | 25 | 3.000,00 | 69 | 8.280,00 | 40 | 4.800,00 | 95 | 11.400,00 | 11 | 1.320,00 | 590 | 290.200,00 |
| 2023 | Dezembro | 320 | 320.000,00 | 47 | 4.700,00 | 45 | 5.400,00 | 40 | 4.800,00 | 55 | 6.600,00 | 69 | 8.280,00 | 80 | 9.600,00 | 125 | 15.000,00 | 13 | 1.560,00 | 794 | 375.940,00 |
| TOTAL | | 2014 | 2.014.000,00 | 343 | 34.300,00 | 314 | 37.680,00 | 422 | 50.640,00 | 233 | 27.960,00 | 621 | 74.520,00 | 412 | 49.440,00 | 770 | 92.400,00 | 137 | 16.440,00 | 5.266 | 2.397.380,00 |

3.6.3.2 ESTIMATIVA DO ESTOQUE INICIAL

Tabela 6 - Estoque inicial

| | DESCRIÇÃO | QUANTIDADE | VALOR UNITÁRIO | VALOR TOTAL |
|---|-------------|------------|----------------|-------------|
| 1 | Bicicleta | 150 | 1.000,00 | 150.000,00 |
| 2 | Cestas | 40 | 60,00 | 2.400,00 |
| 3 | Cadeiras | 70 | 120,00 | 8.400,00 |
| 4 | Cadeados | 160 | 15,00 | 2.400,00 |
| 5 | Manoplas | 150 | 40,00 | 6.000,00 |
| 6 | Engrenagens | 100 | 90,00 | 9.000,00 |
| 7 | Pedal | 70 | 95,00 | 6.650,00 |
| TOTAL DE ESTOQUE | | | | 184.850,00 |
| NECESSIDADE MÉDIA DE ESTOQUE (em dias) | | | | 30 |

3.6.3.3 CAIXA MÍNIMO

Representa a reserva em dinheiro necessária para que a empresa financie suas operações iniciais.

Tabela 7 - Prazo de vendas

| PRAZO MÉDIO DE VENDAS | % de vendas | NÚMERO DE DIAS | MÉDIA PONDERADA EM DIAS |
|------------------------------|--------------------|-----------------------|--------------------------------|
| À VISTA | 55% | 0 | 0 |
| À PRAZO | 45% | 30 | 13,5 |
| PRAZO MÉDIO TOTAL | | | 13,5 |

Tabela 8 - Prazo médio de compras

| PRAZO MÉDIO DE COMPRAS | % de vendas | NÚMERO DE DIAS | MÉDIA PONDERADA EM DIAS |
|-------------------------------|--------------------|-----------------------|--------------------------------|
|-------------------------------|--------------------|-----------------------|--------------------------------|

| | | | |
|--------------------------|-----|----|-----------|
| À VISTA | 50% | 0 | 0 |
| À PRAZO | 50% | 60 | 30 |
| PRAZO MÉDIO TOTAL | | | 30 |

| | |
|---|-----------|
| NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO (em dias) | 14 |
|---|-----------|

3.6.3.4 CAPITAL DE GIRO- RESUMO

Tabela 9 - Capital de giro

| CAPITAL DE GIRO | |
|--|-------------------|
| CUSTO FIXO MENSAL | 243.247,20 |
| CUSTO VARIÁVEL MENSAL | 95.400,67 |
| CUSTO TOTAL DA EMPRESA | 338.647,87 |
| CUSTO TOTAL DIÁRIO | 11.288,26 |
| NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO (em dias) | 14 |
| TOTAL | 152.391,54 |

3.6.4 INVESTIMENTO TOTAL – RESUMO

Tabela 10 - Investimento total

| DESCRIÇÃO DOS INVESTIMENTOS | VALOR (R\$) | (%) |
|------------------------------------|--------------------|------------|
| INVESTIMENTOS FIXOS | 59.612,00 | 28% |
| CAPITAL DE GIRO | 152.391,54 | 72% |
| INVESTIMOS PRÉ-OPERACIONAIS | 1.119,90 | 1% |
| TOTAL | 213.123,44 | |

Tabela 11 - Fonte de recursos

| FONTES DE RECURSOS | VALOR (R\$) | (%) |
|---------------------------|--------------------|-------------|
| RECURSOS PRÓPRIOS | 300.000,00 | 100% |
| RECURSOS DE TERCEIROS | | 0% |

| | | |
|--------------|-------------------|----|
| OUTROS | | 0% |
| TOTAL | 300.000,00 | |

3.6.5 ESTIMATIVA DO CUSTO UNITÁRIO DE MATÉRIA-PRIMA, MATERIAIS DIRETOS E TERCEIRIZAÇÕES

Tabela 12 - Custos de materiais diretos

| CUSTOS DE MATERIAIS DIRETOS | | | |
|------------------------------------|--|---|---------------------|
| PRODUTO/ SERVIÇO | ESTIMATIVA DE VENDAS (UNIDADES) | CUSTO UNITÁRIO DE MATERIAIS/ AQUISIÇÃO R\$ | CMD/CM |
| | | | R\$ |
| Bicicleta | 2014 | 550,00 | 1.107.700,00 |
| Cestinha | 343 | 25,00 | 8.575,00 |
| Cadeirainha | 314 | 40,00 | 12.560,00 |
| Cadeado | 422 | 3,00 | 1.266,00 |
| Manoplas | 233 | 7,00 | 1.631,00 |
| Engrenagens | 621 | 15,00 | 9.315,00 |
| Pedal | 412 | 9,00 | 3.708,00 |
| Aluguel | 770 | - | - |
| Aula | 137 | - | - |
| | | Total | 1.144.755,00 |

3.6.5.1 CUSTO UNITÁRIO DE MATÉRIA-PRIMA

PRODUTO 1

Tabela 13 - Custos de matéria prima - Produto 1

| CUSTOS DE MATÉRIA PRIMA (POR UNIDADE) | | | |
|--|-------------------|-----------------------------|--------------------|
| BICILETA | | | |
| MATERIAL | QUANTIDADE | CUSTO UNITÁRIO (R\$) | TOTAL (R\$) |
| Bicicleta | 1 | R\$ 550,00 | R\$ 550,00 |

PRODUTO 2

Tabela 14 - Custos de matéria prima - Produto 2

| CESTINHA | | | |
|-----------------|-------------------|-----------------------------|--------------------|
| MATERIAL | QUANTIDADE | CUSTO UNITÁRIO (R\$) | TOTAL (R\$) |
| Cestinha | 1 | R\$ 25,00 | R\$ 25,00 |

PRODUTO 3

Tabela 15 - Custos de matéria prima - Produto 3

| CADEIRINHAS | | | |
|--------------------|-------------------|-----------------------------|--------------------|
| MATERIAL | QUANTIDADE | CUSTO UNITÁRIO (R\$) | TOTAL (R\$) |
| Cadeiras | 1 | R\$ 40,00 | R\$ 40,00 |

PRODUTO 4

Tabela 16 - Custos de matéria prima - Produto 4

| CADEADO | | | |
|-----------------|-------------------|-----------------------------|--------------------|
| MATERIAL | QUANTIDADE | CUSTO UNITÁRIO (R\$) | TOTAL (R\$) |
| Cadeado | 1 | R\$ 3,00 | R\$ 3,00 |

PRODUTO 5

Tabela 17 - Custos de matéria prima - Produto 5

| MANOPLAS | | | |
|-----------------|-------------------|-----------------------------|--------------------|
| MATERIAL | QUANTIDADE | CUSTO UNITÁRIO (R\$) | TOTAL (R\$) |
| Manoplas | 1 | R\$ 7,00 | R\$ 7,00 |

PRODUTO 6

Tabela 18 - Custos de matéria prima - Produto 6

| ENGRENAGEM | | | |
|-------------------|-------------------|-----------------------------|--------------------|
| MATERIAL | QUANTIDADE | CUSTO UNITÁRIO (R\$) | TOTAL (R\$) |
| Engrenagens | 1 | R\$ 15,00 | R\$ 15,00 |

PRODUTO 7

Tabela 19 - Custos de matéria prima - Produto 7

| PEDAL | | | |
|----------|------------|----------------------|-------------|
| MATERIAL | QUANTIDADE | CUSTO UNITÁRIO (R\$) | TOTAL (R\$) |
| Pedal | 1 | R\$ 9,00 | R\$ 9,00 |

3.6.5.2 ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Tabela 20 - Custos de comercialização

| CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO | | | |
|--|---------|----------------------|-----------------------|
| DESCRIÇÃO | % | FATURAMENTO ESTIMADO | CUSTO TOTAL R\$ |
| 1. IMPOSTOS | | | |
| IMPOSTOS FEDERAIS | | | |
| SIMPLES | 14,30 % | 2.397.380,00 | R\$ 255.525,34 |
| SUBTOTAL 1 | | | R\$ 255.525,34 |
| 2. GASTOS COM VENDAS | | | |
| COMISSÕES | 0% | 2.397.380,00 | R\$ 0,00 |
| PROPAGANDA | 1% | 2.397.380,00 | R\$ 23.973,80 |
| TAXA DE ADM. DO CARTÃO | | 2.397.380,00 | R\$ 0,00 |
| SUBTOTAL 2 | | | 23.973,80 |
| TOTAL (SUBTOTAL 1 + 2) | | | 279.499,14 |
| CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO (POR UNIDADE) | | | 53,08 |

3.6.6 ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIÇÃO

Tabela 21 - Custos de depreciação

| ATIVOS FIXOS | VALOR DO BEM (R\$) | VIDA ÚTIL EM ANOS | DEPRECIÇÃO ANUAL (R\$) |
|--------------|--------------------|-------------------|------------------------|
|--------------|--------------------|-------------------|------------------------|

| | | | |
|-------------------|-------|----|----------------------|
| EQUIPAMENTOS | 22950 | 5 | R\$ 4.590,00 |
| MÓVEIS E MÁQUINAS | 11662 | 10 | R\$ 1.166,20 |
| VEÍCULOS | 25000 | 5 | R\$ 5.000,00 |
| TOTAL | | | R\$ 10.756,20 |

3.6.7 ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENS AIS

Tabela 22 - Custos fixos operacionais mensais

| DESCRIÇÃO | CUSTO TOTAL MENSAL (R\$) |
|---------------------------------|---------------------------------|
| Aluguel | 2.000,00 |
| Condomínio | - |
| IPTU | 260,00 |
| Água | 260,00 |
| Energia Elétrica | 600,00 |
| Telefone | 100,00 |
| Honorário do contador | 3.000,00 |
| Pró- Labore | 242,40 |
| Manutenção dos equipamentos | 342,00 |
| Salários + Encargos | - |
| Material de limpeza | 200,00 |
| Material de escritório | 150,00 |
| Combustível | 500,00 |
| Taxas Diversas | 60,00 |
| Serviços de terceiros | 1.800,00 |
| Depreciação | 10.756,20 |
| Outras despesas | - |
| TOTAL | 20.270,60 |
| CUSTO FIXO (POR UNIDADE) | 3,85 |

3.6.8 PROJEÇÃO DE RESULTADOS

Após reunir as informações sobre as estimativas de faturamento e os custos totais (fixos e variáveis), é possível prever o resultado da empresa, verificando se ela possivelmente irá operar com lucro ou prejuízo.

Tabela 23 - Projeção de resultados

| DESCRIÇÃO | R\$ |
|---|---------------------|
| RECEITA TOTAL COM VENDAS | 2.397.380,00 |
| CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS | 1.424.254,14 |
| (-) CUSTOS COM MATERIAIS DIRETOS E/OU CMV (*) | 1.144.755,00 |
| (-) IMPOSTOS SOBRE VENDAS | 255.525,34 |
| (-) GASTOS COM VENDAS | 23.973,80 |
| SUBTOTAL | 973.125,86 |
| MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO | 0,41 |
| CUSTOS FIXOS TOTAIS | 243.247,20 |
| RESULTADO OPERACIONAL (LUCRO/PREJUÍZO) | 729.878,25 |

3.7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Quadro 9 - Análise SWOT

| | Fatores Internos (Controláveis) | Fatores Externos (Incontroláveis) |
|----------------------|---|--|
| Pontos Fortes | Forças -Bicicletas e artigos relacionados ao ciclismo; -Aulas e aluguel; -Atendimento de qualidade; -Entrega no prazo; -Ambiente acolhedor; | Oportunidades -Sorteios e promoções em datas comemorativas; -Aulas e locação; -Mudança no comportamento do consumidor; |
| Pontos Fracos | Fraquezas -Atingir todo tipo de clientes; -Empresa iniciante, possui dificuldade em imprimir a marca | Ameaças -Concorrência com experiência no mercado e clientes fidelizados; -Instabilidade econômica; |

Conclusão da Análise SWOT: A empresa apresenta como sua principal força os produtos e serviços oferecidos bem como a qualidade apresentada e o atendimento ao cliente. Entretanto atingir variados gostos e hábitos se provara ser uma fraqueza a ser compreendida e superada, através das oportunidades que se darão por meio de

eventos promovidos pela empresa. As ameaças se encontram no mercado concorrente e nos seus produtos e serviços oferecidos.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Segundo a Associação Brasileira do Setor de Bicicletas (CALDAS, 2021), o mercado do mesmo vem apresentando um crescimento muito relevante e bem apresentado, efetivamente, logo após a pandemia, que fez com que as pessoas mantivessem o distanciamento das outras, sendo assim, a prática de atividades físicas é vista ao andar de bicicletas, tendo uma vida mais saudável, mediante a pandemia.

Através da pesquisa realizada por meio do questionário do Google Forms, foi possível concluir que a empresa seria viável, contando com apenas o investimento dos sócios, correspondente a R\$ 100.000,00, apresentando uma lucratividade de R\$ 729.878,25, sem a necessidade de empréstimos e demais investimentos.

Através da pesquisa de campo foi analisado se as pessoas usam as bicicletas por conta da preocupação com a saúde, visando um estilo de vida mais saudável, ou por conta da situação financeira, tendo em vista a economia no meio de transporte. Também foi estudado como conquistar a confiança dos clientes na utilização de peças usadas em suas bicicletas e a sua participação na linha de montagem. Se a empresa teria mercado na região ao oferecer um serviço diferenciado por meio da compra, como também do aluguel de uma bicicleta. Por fim, foi sondado se o público de mais idade estaria disposto a participar de aulas práticas para aprender a andar de bicicleta.

Assim, a empresa Bike Way visa vender e alugar bicicletas com variedades em modelo e idades, assim como, peças seminovas, para revender de acordo com o gosto do cliente. Para solucionar os problemas econômicos e a preocupação com o meio ambiente, a empresa desenvolveu métodos para que todo tipo de cliente seja atingido com recursos que atende desde a classe alta à classe baixa, deixando os envolvidos satisfeitos.

A Bike Way pensado em como poderia melhorar as condições dos seus clientes e facilitar seu dia, juntou a praticidade com a economia de uma maneira mais sustentável, tendo como a solução as bicicletas. As mesmas proporcionam agilidade

e a sensação de liberdade, causam um impacto menor no bolso dos clientes e ao meio ambiente, em vista de outros meios de transportes.

REFERÊNCIAS

ARAUJO, Markey Rosana Melo de. **Andar de bicicleta: contribuições de um estudo psicológico sobre modalidade**, 2010. Disponível em <https://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-389X2009000200018> Acesso em: 25 out. 2021

CALDAS, Wania. **Mercado de bicicletas cresce aliando saúde e sustentabilidade**. Disponível em: <<https://www.trendsce.com.br/2021/04/22/mercado-de-bicicletas-cresce-aliando-saude-e-sustentabilidade/>>. Acesso em: 15 out. 2021

ALENCAR, Josivan. **A bicicleta cai no gosto da população brasileira e as vendas disparam**. Disponível em: <<https://www.lojagtsm1.com.br/loja/noticia.php?loja=394779&id=23>>. Acesso em: 15 out. 2021

SOUZA, Cleber. **De bicicleta ou a pé: alta dos combustíveis faz consumidores buscarem alternativas**. Disponível em: <<https://www.cnnbrasil.com.br/business/de-bicicleta-ou-a-pe-alta-dos-combustiveis-faz-consumidor-buscar-alternativas/>>. Acesso em: 15 de out. 2021

BORGES, Juliana. **Mercado de bicicleta tem crescimento de 26% na pandemia**. Disponível em: <

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL SOCIEDADE LIMITADA

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO

1. **Andreza Ayumi Kawata**, brasileira, São Paulo, solteira, Técnica em Administração, CPF: 444.035.068-04, RG: 50.881.627-4, SSP e SP, Rua: Rodovia SP 457 Km 98,54, S/N, bairro: Seção chácara, município: Bastos SP.

2. **Izabelli dos Santos**, brasileira, São Paulo, solteira, Técnica em Recursos Humanos e Administração, CPF: 125.103.849-00, RG: 66.134.986-9, SSP e SP, Rua: Maria de Lourdes C. Manzano, 391, bairro: Conjunto Habitacional Severino Fortunato da Silva, Tupã SP.

3. **Tainara dos Santos Souza**, brasileira, São Paulo, casada, Técnica em Recursos Humanos e Administração, CPF: 489.801.748-55, RG: 58.246.375-1, SSP e SP, Rua: Alfredo Picollo, nº 455, bairro: Jardim Mario Covas, Rinópolis SP.

Andreza Ayumi Kawata, Izabelli dos Santos e Tainara dos Santos Souza constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial Bike Way e terá sede e domicílio na rua Tamoios, nº 1567, bairro: Centro, Tupã SP, CEP: 17600-420.

2ª O capital social será R\$ 1.050.000,00 (Um milhão e cinquenta mil reais (dividido em 3 quotas de valor nominal R\$ 350.000,00 (trezentos e cinquenta mil reais), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Andreza Ayumi Kawata nº de quotas 1 R\$ 350.000,00

Izabelli dos Santos nº de quotas 1 R\$ 350.000,00

Tainara dos Santos Souza nº de quotas 1 R\$ 350.000,00

3ª O objeto será montagem e comercialização de bicicletas e prestação de serviços.

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 01/01/2023 e seu prazo de duração é indeterminado.

5ª As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do outro sócio, a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda, formalizando, se realizada a cessão delas, a alteração contratual pertinente.

6ª A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

7ª A administração da sociedade caberá Tainara dos Santos Souza com os poderes e atribuições de Técnica em Recursos Humanos e Administração, autorizado o uso do nome empresarial, vedado, no

entanto, em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do outro sócio.

8ª Ao término de cada exercício social, em 31 de dezembro, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apuradas.

9ª Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão administrador(es) quando for o caso.

10 A sociedade poderá a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual assinada por todos os sócios.

11 Os sócios poderão, de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de “pro labore”, observadas as disposições regulamentares pertinentes.

12 Falecendo ou interditado qualquer sócio, a sociedade continuará suas atividades com os herdeiros, sucessores e o incapaz. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes ou do(s) sócio(s) remanescente(s), o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado.

Parágrafo único - O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio.

13 O(s) Administrador(es) declara(m), sob as penas da lei, de que não está(ão) impedidos de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar(em) sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

14 Fica eleito o foro de Tupã para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em 04 vias.

_____, ____ de _____ de 20__

Andreza Ayumi Kawata

Izabelli dos Santos

Tainara dos Santos Souza

Visto: _____ (OAB/SP)
Nome

APÊNDICE B – FORMULÁRIO APLICADO PARA PESQUISA DE MERCADO

Qual a sua idade?

15 à 25 anos

26 a 37 anos

38 à 49 anos

acima de 50 anos

Qual seu gênero?

Masculino

Feminino

Qual é o nível de sua renda?

não possuo nenhuma renda

até 1.000 reais

De 1.001 reais até 2.000 reais

De 2.001 reais até 3.000 reais

Acima de 3.000 reais

Você considera a bike como um meio de atividade física?

Sim

Não

Com que frequência na semana você anda de bicicleta?

Nunca

Menos de 2 dias

De 3 a 4 dias

Sempre

Você considera a bike como um meio de transporte mais econômico?

Sim

Não

Caso não saiba andar de bike, você utilizaria nossas aulas práticas, com tutores, para aprender esse modal?

Sim

Não

Na troca de peças, você utilizaria peças novas ou usadas?

Peças novas

Peças usadas









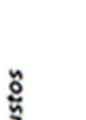


Você utilizaria o serviço de aluguel de bicicletas?

Sim

Não

APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS

Quadro 10 - Modelo de negócio

| | | | | |
|--|--|---|---|---|
| <p>Parcerias-chave</p>  <p>Transporte; Instrutores; Mão de obra;</p> | <p>Atividades-chave</p>  <p>Ambiente limpo, organizado, iluminado, arejado e espaçoso.</p> | <p>Oferta de Valor</p>  <p>Bicicleta e suas peças; Equipamentos de proteção;</p> <p>Disponição; Praticidade; Mente tranquila;</p> <p>Aventura;</p> | <p>Relacionamento</p>  <p>Espaço dentro da loja para crianças; Café da manhã para clientes e funcionário, uma vez ao mês;</p> | <p>Segmentos de Clientes</p>  <p>Profissional;</p> <p>Não profissional;</p> |
| <p>Recursos-chave</p>  <p>Bicicleta; Peças de bicicletas; Colaborador; Computador; Internet; Telefone;</p> | | <p>Canais</p>  <p>Transportadora; Redes Sociais; Televisão; Loja física;</p> | | <p>Fontes de Receita</p>  <p>Transferência bancária; Boleto; PIX;</p> |
| <p>Estrutura de Custos</p>  <p>Matéria prima; Transportadora; Mão de obra;</p> | | <p>Fontes de Receita</p>  <p>Dinheiro; Cartão; Cheque;</p> | | <p>Fontes de Receita</p>  <p>Transferência bancária; Boleto; PIX;</p> |