

**FACULDADE UNINA**

**JOCEVAL ALMEIDA DE MORAES**

**PLANO DE NEGÓCIOS: J MORAES**

**RIO BONITO DO IGUAÇU - PR**

**2024**

## DADOS DO ESTUDANTE

Nome completo: Joceval Almeida de Moraes

Cidade: Rio Bonito do Iguaçu

Estado: Paraná

Curso: Administração

## SUMÁRIO EXECUTIVO E ANÁLISE DE MERCADO

### 1. Sumário Executivo

#### Descrição do Negócio:

Atualmente o mundo da moda cresce a cada dia, e a moda evangélica é uma delas. As mulheres hoje em dia gostam de andar bem vestidas e na moda independente da ocasião. Foi pensando nisso que decidimos então, abrir uma loja voltada especialmente para as mulheres evangélicas, já que em Rio Bonito do Iguaçu a procura é grande e esse tipo de comércio está escasso na região. A J. MORAES será uma loja de roupas femininas, e tem como foco principal a mulher evangélica de todas as idades e tamanhos. Nossos looks são para as mulheres contemporâneas, sofisticadas e românticas, que buscam elegância na hora de se vestir. Nossas coleções são reconhecidas pela riqueza de detalhes, cores e estampas diferenciadas, exclusivas e atualizadas, deixando assim muitas opções para a mulher na hora de se vestir.

- **Missão:** Diferenciar-se no mercado da moda evangélica com roupas femininas exclusivas, que ofereçam conforto, beleza e bem estar à mulher.
- **Visão:** Ser uma empresa de moda altamente competitiva destacando-se no mercado com as marcas mais

desejadas pelas mulheres evangélicas e com o tempo expandir-se pela região.

- **Valores:** Estão baseados em quatro pilares: Ética, Transparência, Efetividade e Competência.
- **Objetivos principais:** As metas de curto prazo são tentar o maior alcance sobre a clientela disponível tentando levar a marca a maior visibilidade no mercado e a longo prazo migrar para cidades vizinhas com filiais destacando o Sucesso da nossa loja criando uma rede no varejo.

#### **Informação sobre os fundadores:**

- **Sócio 1** - Nome: JOCEVAL MORAES Endereço: RUA HEITOR SAFRAIDER 879 -CENTRO RIO BONITO -PR Tel.: (042) 984341739 Iniciará suas atividades na empresa embasadas no conhecimento teórico adquirido com sua formação em técnico de administração e informática avançada. Será responsável pelo caixa, pelo departamento de vendas e administração da empresa.
- **Sócio 2** - Nome: REGIANE MORAES Endereço: RUA HEITOR SAFRAIDER 879 -CENTRO RIO BONITO -PR Tel.: (042) 984051096 Também formada em Técnico de administração, possui vasto conhecimento no mercado de compras. Sua experiência vem do atendimento e relacionamento direto a fornecedores. É formada em qualidade nas empresas e informática 2 avançada e sempre trabalhou em cargos administrativos. Será responsável pelas compras, setor administrativo da empresa e marketing.

## 2. Análise de Mercado

- **Descrição do público-alvo:** Neste grupo está o nicho de moda evangélica, também conhecido pelos lojistas como “moda comportada”, cujo público-alvo são as mulheres que buscam elegância, sofisticação, estilo e conforto em um visual comportado, Marcas especializadas no público evangélico que adaptam as tendências fashion para fiéis vestirem looks na **moda** sem desrespeitarem a religião.
- **Análise de concorrentes:** A nossa concorrente Meire Modas vende os mesmos produtos e as mesmas marcas que iremos comercializar, mas uma grande parte das roupas que ela comercializa não tem a pronta entrega, as clientes da Meire Modas têm que fazer o pedido e esperar chegar, sem contar que ela não faz nenhum tipo de divulgação da sua loja. Fica localizada na avenida principal da cidade, mas o espaço físico da sua loja é muito pequeno, pouco arejado e pouca iluminação. As formas de pagamentos são à vista com 10% de desconto, à prazo até 6x no cartão ou no crediário da loja com uma entrada.

### SWOT:

- **Forças:** A empresa vai criar uma sólida reputação no mercado, com uma marca consolidada e reconhecida pelos clientes. Além disso, conta com uma equipe talentosa e criativa, capaz de desenvolver coleções atraentes e inovadoras.
- **Fraquezas:** Apesar de sua marca forte, a empresa ainda vai depende muito de um público-alvo restrito, tendo dificuldade em expandir sua base de clientes.

Adicionalmente, seus processos de produção e logística precisam ser otimizados para reduzir custos e melhorar a eficiência.

- **Oportunidades:** O mercado de moda apresenta constantes tendências e mudanças, o que pode permitir à empresa aproveitar novas oportunidades de crescimento, como a expansão para novos segmentos ou a exploração do e-commerce.
- **Ameaças:** A empresa vai enfrentar uma concorrência acirrada, tanto de grandes marcas quanto de empresas maiores e mais ágeis. Além disso, a volatilidade da economia e as possíveis flutuações nas preferências dos consumidores podem representar desafios significativos.

## PLANEJAMENTO OPERACIONAL E ESTRATÉGIA DE MARKETING

### 1. Planejamento Operacional

- **Localização e infraestrutura:** Será localizado na RUA HEITOR SAFRAIDER - CENTRO, 879 em RIO BONITO-PR. É um ótimo ponto, pois fica localizado bem no centro da cidade onde o fluxo de pessoas é bem grande, sem contar que é um ambiente amplo, arejado e possui um jardim de inverno dando um toque de sofisticação.
- **Processo de produção ou descrição do serviço:** A J MORAES irá comercializar roupas femininas de várias cores, e tamanhos como conjuntos de saia blusa, vestidos longos e curtos, saia e blusa avulsos, etc.
- **Necessidades de pessoal e logística:** Nosso estabelecimento comercial J MORAES, conta com uma funcionária efetiva e a participação das próprias sócias. A

carga horaria será de 46 horas semanais, 8 horas de trabalho de segunda à sexta e 6 horas aos sábados, podendo variar de acordo com a necessidade da loja. Os sócios trabalham juntos nas tomadas de decisões, fazendo reuniões periódicas para avaliar o desempenho das atividades da empresa. A vendedora contratada será responsável pela limpeza da loja, organização do ambiente e atendimento qualificado aos clientes, enquanto as atividades secundárias como operação de caixa, marketing, compra de produtos, etc. serão realizados pelos sócios.

● **Fornecedores e parceiros:**

**Fornecedor 1** - Via Caruso Rua Ezídio Baladelli, 80- IBC sala A4 CEP-87200-000 Cianorte-Pr. Tel.: (44) 3629-2619. Fornece roupas femininas como: saias, blusas, vestidos, e conjuntos do tamanho P ao Plus Size no atacado com duplicatas para 30, 60 e 90 dias para pagar. Prazo de entrega: 3 dias.

**Fornecedor 2** - Marian modas Shopping Master Rod. PR 323-km 220 LJ L21 Cianorte-Pr. Tel.: (44) 3619-5221. Fornece roupas femininas como: saias, blusas, vestidos, e conjuntos do tamanho P ao Plus Size no atacado com duplicatas para 30, 60 e 90 dias para pagar. Prazo de entrega: 3 dias.

**Fornecedor 3** - Hapuk Shopping Master Rod. PR 323-km 220 LJAP 12 e AP 13 Cianorte-Pr. Tel.: (00) 3619-5312. Fornece roupas femininas como: saias, blusas, vestidos e conjuntos do tamanho PP ao G no atacado com duplicatas para 30, 60 e 90 dias para pagar. Prazo de entrega: 3 dias.

## 2. Estratégia de Marketing

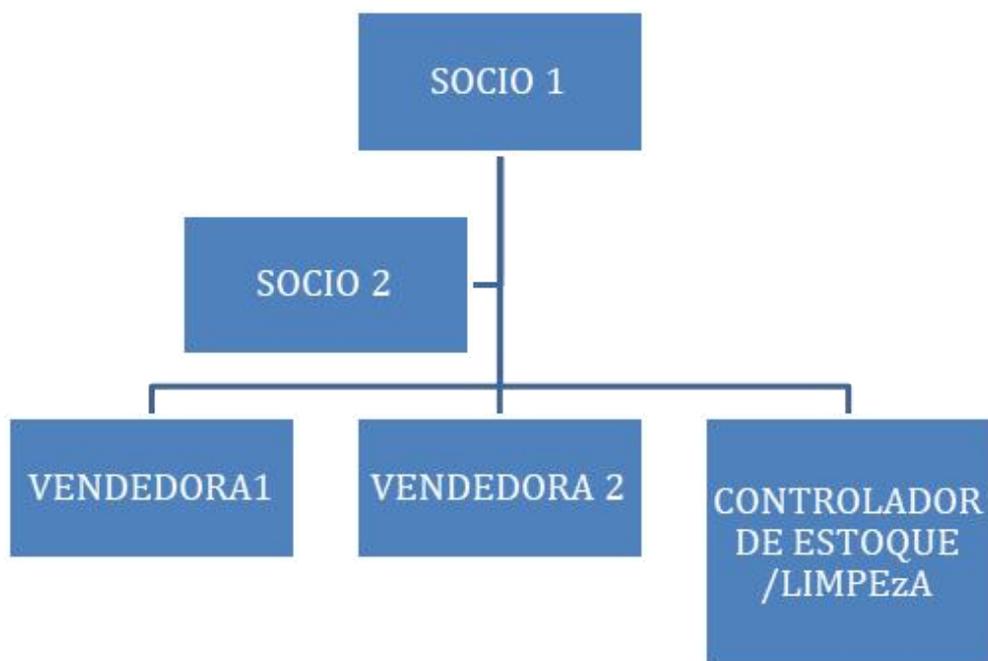
- **Estratégias de preço:** Para determinarmos nossos preços, levamos em consideração os preços do nosso concorrente, o preço que o cliente está disposto a pagar e a qualidade do produto. Os nossos preços serão menores em relação à nossa concorrente, fazendo com que este fator se torne nosso diferencial. No caso de vendas à vista o cliente terá 10% de desconto. Já no caso de vendas à prazo, parcelamos em até 6 vezes no cartão com o preço normal.
- **Canais de distribuição:** O nosso produto chegará de modo rápido e fácil através de transportadoras e entregadores terceirizados
- **Comunicação e promoção:** A nossa estrutura de comercialização será através de redes sociais, telefone, folhetos e faixas.
- **Estratégias de vendas e relacionamento com clientes:** A J MORAES fará eventos frequentes na loja para atrair clientes com sorteios e brindes e ao menos uma vez no ano, faremos uma promoção de 50% à vista qualquer peça de roupa. Lançaremos uma promoção via rede social onde o cliente que compartilhar uma das nossas fotos (dos nossos produtos) e marcar mais quatro amigas estará automaticamente participando de uma promoção onde concorrerá R\$ 200,00 em compras na nossa loja. É mais que evidente que o crescente uso das plataformas mobile, nesse contexto a empresa deve utilizar os serviços de mensagens (SMS), para lembrar nossos clientes de alguma promoção/novidade. O índice de visualização das mensagens de texto é praticamente

100%. Usaremos também faixas de trânsito, pois quando utilizadas em datas específicas podem ser uma mídia de alto impacto visual e é uma comunicação barata. E por fim, embora muito se fale de pós-vendas, poucas empresas fazem de forma correta. A pós-venda pode ser realizada de forma simples e a proposta é implementar o Dia da Pós-venda Mensal, onde todos os clientes de maior expressividade devem ser contatados por telefone e questionados sobre a satisfação dos serviços da empresa, é preciso pensar nas necessidades do cliente, tratá-lo com empatia, não tentar vender a qualquer custo, criar conexões reais, oferecer boas soluções e investir em fidelização.

## ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E FINANÇAS

### 1. Estrutura organizacional

- **Organograma da empresa:** Como é a estrutura hierárquica da sua empresa?



Fonte: Autor, 2024.

### **Papéis e responsabilidades:**

**Sócio 1:** Será responsável pelo caixa, pelo departamento de vendas e administração da empresa.

**Sócio 2:** Será responsável pelas compras, setor administrativo da empresa e marketing.

**Vendedora 1 e 2:** Responsável pelas vendas, organização da loja e consultoria de vendas das redes sociais.

**Controlador de estoque e limpeza:** Será responsável pelo estoque pelo despacho de mercadoria via transportadora e pela limpeza em geral da loja.

- **Plano de recrutamento:** Recrutamento: Utilizar diferentes canais como, o caso de websites, mídias sociais, e-mails. Definir quais serão as qualificações e habilidades necessárias para cada vaga. Estruturar e quantificar as etapas de entrevistas e avaliações.

## 2. Plano financeiro

- **Análise de viabilidade financeira:**

### RENTABILIDADE

LUCRO LÍQUIDO R\$ 7.557,05
----------------------------

INVESTIMENTO TOTAL R\$ 54.429,66
----------------------------------

Rentabilidade: R\$  $\frac{90.684,60}{653.155,92} \times 100 = 14\%$

Em um ano, os empresários recuperarão 14% do valor investido através dos lucros obtidos no negócio.

- **Investimentos iniciais:**

Descrição dos investimentos	Valor (R\$)
Investimentos Fixos	R\$ 25.906,89
Capital de Giro	R\$ 27.147,74
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 1.375,03
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 54.429,66</b>
Fontes de Recursos	Valor (R\$) Recursos próprios R\$ 100.000,00

### Pitch deck:

#### J MORAES MODA EVANGELICA

Como podemos ver ao longo deste plano de negócio, o mercado de moda evangélica na cidade de Rio Bonito está escasso e isso gera uma grande oportunidade de abrir uma loja nesse ramo. Com um investimento de R\$ 100.000,00 conseguimos abrir uma loja muito maior que a loja da nossa concorrente, com climatização e um ambiente amplo e confortável que atende todas as necessidades das nossas clientes. Os móveis e

equipamentos da loja serão de primeira linha totalizando um valor de R\$ 90.516,75 a ser investido inicialmente em nossa loja incluindo o estoque inicial. Por mês teremos uma receita de vendas no valor de R\$ 35.316,50 se vendermos 145 peças de roupas por mês, no entanto em meses festivos como dezembro, por exemplo, a receita de vendas e a quantidade de peças a serem vendidas irá dobrar. Com isso nosso lucro líquido mensal será de R\$ 7.557,05, depois de pagas todas as despesas incluindo o pró-labore dos sócios e uma parcela do valor investido. Ao final das contas teremos uma rentabilidade de 21% ao ano, e após 7 meses de atividade da empresa os sócios já terão recuperado, sob forma de lucro, tudo o que gastou na montagem da J Moraes Moda Evangélica, portanto é mais que visível a viabilidade deste plano de negócio.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing: A Edição do Novo Milênio**. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

MULLER, Mayara Thays. **Plano de Negócios**. Curitiba: Faculdade UNINA, 2024. 92 p.

PORTER, Michael E. **Vantagem Competitiva: Criando e Sustentando um Desempenho Superior**. Rio de Janeiro: Campus, 1986.