

PLANO DE NEGÓCIO
e-SHIRT C@SUAL CLOT#ES
“sinta-se abraçado”

Sumário

1	O Projeto.....	Pag. 3
1.1	Resumo.....	Pag. 3
1.2	Missão.....	Pag. 3
1.3	Objetivo.....	Pag. 3
2	O Empreendedor.....	Pag. 4
2.1	Perfil da Empresa.....	Pag. 4
2.2	Motivação.....	Pag. 4
2.3	Estrutura Organizacional.....	Pag. 4
3	A Empresa.....	Pag. 4
3.1	Clientes.....	Pag. 4
3.2	Agentes.....	Pag. 4
4	O Plano de Marketing.....	Pag. 5
4.1	Ambiente do Negócio.....	Pag. 5
4.2	Definição do Produto.....	Pag. 5
4.3	Características Técnicas do Produto.....	Pag. 5
4.4	Estudo do Mercado.....	Pag. 5
4.5	Avaliação Contínua do Mercado.....	Pag. 5
5	Plano de Vendas.....	Pag. 6
5.1	Estratégia Geral de Vendas.....	Pag. 6
5.2	Distribuição.....	Pag. 6
5.3	Política de Preços.....	Pag. 6
5.4	Propaganda e Promoção.....	Pag. 6
5.5	Serviços de Pós-Venda e de Garantia.....	Pag. 6
6	Cronograma.....	Pag. 7
6.1	Fases do Projeto.....	Pag. 7
7	Estudo de Viabilidade Econômica.....	Pag. 7
7.1	Volume de Vendas.....	Pag. 7
7.2	Projeção de Gastos.....	Pag. 7
7.3	Previsão de Faturamento Bruto.....	Pag. 8
7.4	Previsão de Lucro (12 Primeiros Meses).....	Pag. 8
7.5	Projeção de Lucro (Volume Maturado).....	Pag. 8
8	Conclusão.....	Pag. 9

1 O Projeto

1.1 Resumo

A Empresa

A empresa e-SHIRT C@SUAL CLOT#ES nasceu no curso de qualificação em programação de sistemas, como trabalho de conclusão do curso do SENAC de São Carlos/SP em julho de 2021.

Área de Atuação

Trata-se de um projeto voltado à área de comércio eletrônico varejista, no setor de moda e vestuário.

Qualificação dos Fundadores

Os fundadores possuem sólida experiência nas áreas de programação de sistemas, planejamento estratégico-financeiro e logística, e como clientes de sites de moda e vestuário, enxergaram um potencial de mercado pouco explorado e comercialmente viável.

Mercado Potencial

Conforme dados de 2021 do IBGE, estima-se que o Brasil tenha uma população de 215 milhões de pessoas. A pirâmide etária da população, conforme censo de 2010, mostra que pessoas na faixa dos 15 aos 60 anos, correspondiam a 2/3 da população, ou seja, 140 milhões de pessoas. Admitindo que não houve mudança significativa nessa estratificação, pois o censo de 2020/2021 foi cancelado, consideraremos este o mercado potencial que a empresa pode atingir.

Fatores adversos que foram alavancados pela pandemia de COVID-19, aceleraram mudanças comportamentais, e consequentemente, nas decisões de consumo no setor de moda e vestuário, gerando um público mais informado e exigente sobre as origens do produto, bem como mais conectado a roupas confortáveis e informais para uso nas atividades de lazer ou trabalho remoto (home-office).

Em paralelo, obedecendo à uma tendência global, as empresas que têm regime de trabalho presencial, estão em forte sintonia com assuntos ligados à inclusão e diversidade, o que implica de certa forma, na revisão dos padrões de vestuário dos seus colaboradores, dando-os mais liberdade de escolha para se sentirem melhor no trabalho, e consequentemente mais produtivos.

O Produto

O tecido das camisetas terá as mesmas especificações ou especificações similares aos tecidos desenvolvidos e usados pela NIKE, marca referência no mercado.

O formato e o tamanho das camisetas, seguirá os padrões de vestuário norte-americanos com tamanhos PP, P, M, G, GG e GGG, tanto para homens quanto para mulheres.

A grade de cores das camisetas contará com cores básicas (preto, branco e cinza) e cores da moda. O usuário poderá acrescentar uma experiência de personalização dessas camisetas, adicionando estampas, frases ou figuras de sua preferência, conforme lista de opções.

1.2 Missão da Empresa

Trazer conforto e satisfação aos amantes da moda casual.

1.3 Objetivo

O objetivo da e-SHIRT C@SUAL CLOT#ES é prover comodidade e conforto ao usuário e fornecer a ele uma oportunidade única de participar do processo criativo referente à personalização da estampa de sua camiseta, gerando alto nível de satisfação e fidelização.

2 Os Empreendedores

2.1 Perfil da Empresa

João Chavatte

Data de Nascimento: DD-MM-AAAA

Naturalidade: YYYYYY

Qualificação técnica:

Programador de Sistemas formado pelo SENAC

Especialista em Hardware

Experiências profissionais (emprego):

Como Analista de Sistemas e Gerente Comercial, desenvolvendo sistemas para automação comercial em geral

Robinson Machado

Data de Nascimento: DD-MM-AAAA

Naturalidade: YYYYYY

Qualificação técnica:

Programador de Sistemas formado pelo SENAC

Especialista em Planejamento Estratégico

Experiências profissionais (emprego):

Gerente de contas (key account) e coordenador de projetos CAPEX da indústria automotiva

Michael Santos

Data de Nascimento: DD-MM-AAAA

Naturalidade: YYYYYY

Qualificação técnica:

Programador de Sistemas formado pelo SENAC

Tecnólogo em Logística

Experiências profissionais (emprego):

Coordenador de operações logísticas Riachuelo

2.2 Motivação

Os empreendedores têm formação técnica, comercial-financeira e logística que se adequam perfeitamente ao setor de atuação da empresa, e, além disso, contam com o apoio de consultoria especializada do SEBRAE em moda, tendências e marketing.

2.3 Estrutura Organizacional

Estrutura enxuta com 3 funcionários-proprietários que exercem atividades independentes entre si, nas áreas técnica, comercial-financeira e logística, tendo direitos e deveres iguais com participação societária igualitária de 1/3 para cada um.

3 A Empresa

A e-SHIRT C@SUAL CLOT#ES é uma empresa voltada ao comércio eletrônico varejista no setor de moda e vestuário.

3.1 Clientes

População geral com idade entre 15 e 60 anos, independente de sexo, raça, credo e gênero.

3.2 Agentes

Até o momento não foi identificada a necessidade de criar estrutura para agentes comerciais.

4 Plano de Marketing

4.1 Ambiente do Negócio

O produto é uma camiseta de excelente nível de qualidade, que seja personalizável pelo usuário, protagonista da criação da sua própria camiseta. Esse diferencial impulsionará as vendas, pois será o fator que agregará valor ao usuário.

Dificuldades enfrentadas pelos usuários

Como principais dificuldades encontradas pelos usuários de moda casual podemos citar:

- 1) Poucas opções de estampas padrão;
- 2) Falta de opção de estampas personalizáveis;
- 3) Falta de opção de tamanhos;
- 4) Falta de opção de cores;
- 5) Baixa qualidade dos tecidos;
- 6) Lentidão nas entregas;

O que pode ser feito para melhorar estes processos

Dar ao usuário a oportunidade de personalizar a sua camiseta com estampas padrão, estampas criadas por ele mesmo, com toda a grade de tamanhos e cores listadas no menu, fornecidas no menor prazo possível.

4.2 Definição do Produto

Camiseta feita com tecido de alta qualidade e excelente nível de conforto, com estampas personalizáveis. Tanto as camisetas quanto as tintas deverão ser fabricadas por fornecedores que apoiem as leis internacionais de trabalho, sustentabilidade, compliance, inclusão e diversidade.

4.3 Características Técnicas do Produto

Tecido com grande capacidade de dissipação de calor e respirabilidade, proporcionando excelente sensação de conforto e a sensação de agradável de um abraço carinhoso.

4.4 Estudo de Mercado

Mercado doméstico com potencial de 140 milhões de clientes. Levando-se em consideração que os públicos das classes A, B e C serão os grandes consumidores do produto e que constituem um total de aproximadamente 50%, o mercado alvo, girará em torno de 70 milhões de clientes.

A meta é atingir 0,1% desse público em 2022, o que representará um total de 72 mil camisetas (6.000 camisetas por mês), e aumentar continuamente a participação em 0,05%.

Como a comercialização será feita pela internet, será aproveitada a estrutura logística existente dos Correios, que é extremamente capilarizada e presente em todas as regiões, estados e cidades do país.

4.5 Avaliação Contínua do Mercado

Bens de consumo personalizáveis estão se tornando cada vez mais populares no setor de moda e vestuário. A necessidade das pessoas de sentirem-se únicas, mas parte de um todo, parte de uma nova e-tribo, fez com que houvesse um crescimento de 15% por esse tipo de produto na última década. Com o advento da pandemia de COVID-19, muitas pessoas mudaram as rotinas e precisaram trabalhar e/ou estudar em casa e isso gerou uma mudança no comportamento de consumo e maior procura por roupas confortáveis, duráveis e únicas.

Impactos Sobre o Negócio (Análise de SWOT)

Strength (pontos fortes)

Mercado consolidado e em franca expansão, empresa enxuta, moderna e conectada com a nova realidade de moda e vestuário.

Weakness (pontos fracos)

Marca nova e não consolidada, necessita gasto expressivo com publicidade e marketing em sites.

Opportunities (oportunidades)

Atuar em outros tipos de vestuário, como calça, shorts, bermudas. Buscar mercados fora do Brasil, principalmente nos países do mercosul.

Threats (ameaças)

Concorrência com países que não seguem as diretrizes internacionais de legislação trabalhista e compliance. Concorrência com grandes marcas já consolidadas no mercado brasileiro (Hering, NIKE, Renner, Riachuelo, C&A, etc).

5 Plano de Vendas

5.1 Estratégia Inicial de Vendas

Perfis e necessidades diferentes para cada tipo de cliente fez com que a e-SHIRT C@SUAL CLOT#ES adotasse uma estratégia de venda que disponibilizasse produtos que atendessem a estas necessidades e perfis. A estratégia escolhida foi a combinação de infinitas possibilidades de criação de camisetas, na qual o usuário tivesse o controle das variáveis desse processo de criação, as quais são: cor, tamanho e estampa. Através destas combinações, pode-se criar peças únicas ou padronizadas com preço para atingir toda a fatia de público-alvo.

5.2 Distribuição

Para a distribuição dos produtos no país, pretende-se aproveitar a expertise do nosso setor de logística e distribuição, a qual firmará uma parceria com os Correios, que tem ampla penetração em todas as cidades do Brasil. O ponto de partida das encomendas é a agência dos Correios de São Carlos/SP, localizada no centro da cidade.

5.3 Política de Preços

Os preços serão 40% mais baixos do que os praticados pela NIKE, considerando o mesmo padrão de tecido e corte, já inclusos as estampas, fixados em R\$ 60,00 por camiseta personalizada. Esses preços seguirão padrões de reajuste adotados pelo mercado.

5.4 Propaganda e Promoção

Os gastos com propaganda serão inicialmente limitados a R\$ 5.000,00 por mês, podendo ser expandidos para até 33% do lucro líquido, após atingir o volume maturado de vendas (6.000 camisetas por mês). A proposta é usar a internet, redes sociais e eventos para difundir a adesão à experiência de criar algo único ou adquirir uma camiseta standard. Promoções de vendas serão realizadas nas principais datas do comércio e no dia de aniversário da empresa (22/07).

5.5 Serviços de Pós-Venda e Garantia

Todas as garantias serão dadas contra defeito de fabricação. Por se tratar de produto premium, espera-se um nível de reclamação na ordem de 2 peças em 1.000 peças fornecidas.

6 Cronograma

6.1 Fases do Projeto

O projeto foi dividido em 5 fases que contemplam as etapas de: planejamento, execução, testes e início das operações. Cada etapa terá a duração de 1 mês, com exceção da etapa de testes que será realizada em paralelo às outras atividades. Portanto o projeto terá a duração total de 3 meses.

A mão-de-obra que será integralmente fornecida pelos próprios sócios-proprietários, perfazendo um total de 1.728 horas, conforme estratificação abaixo:

48 horas semanais / pessoa x 12 semanas = 576 horas / pessoa x 3 pessoas = 1.728 horas

CRONOGRAMA			Mês 1	Mês 2	Mês 3
Planejamento	PLAN				
	REAL				
Execução	PLAN				
	REAL				
Testes	PLAN				
	REAL				
Início das operações	PLAN				
	REAL				

7 Estudo de Viabilidade Econômica

7.1 Volume de Vendas

A projeção de gastos será a soma das horas de contribuição de cada sócio-proprietário, juntamente com os gastos de propaganda, gastos para aquisição das camisetas e estampas, conforme estratificação abaixo:

A) Volume de Vendas (camisetas vendidas por mês)

Volume de Vendas	PLAN	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
	REAL	0	0	300	600	1.200	1.800	2.400	3.000	3.600	4.200	4.800	4.800
Total	PLAN	0	0	300	600	1.200	1.800	2.400	3.000	3.600	4.200	4.800	4.800
	REAL												

P.S. no mês 3 não há previsão de vendas, pois trata-se de quantidade adquirida somente para estoque inicial

7.2 Projeção dos Gastos

- A) Mão-de-Obra:
1.728 horas a R\$ 50,00 / hora => R\$ 86.400,00
- B) Propaganda:
R\$ 5.000,00 por mês, iniciando um mês antes do início das operações
- C) Camiseta:
Custo médio por camiseta é de R\$ 30,00
- D) Estampa
Custo médio por estampa é de R\$ 10,00

GASTOS		Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Mão-de-Obra	PLAN	R\$ 28.800	R\$ 28.800	R\$ 28.800	R\$ 28.800	R\$ 28.800	R\$ 28.800	R\$ 28.800	R\$ 28.800	R\$ 28.800	R\$ 28.800	R\$ 28.800	R\$ 28.800
	REAL												
Propaganda	PLAN			R\$ 5.000	R\$ 5.000	R\$ 5.000	R\$ 5.000	R\$ 5.000	R\$ 5.000	R\$ 5.000	R\$ 5.000	R\$ 5.000	R\$ 5.000
	REAL												
Camiseta	PLAN			R\$ 9.000	R\$ 18.000	R\$ 36.000	R\$ 54.000	R\$ 72.000	R\$ 90.000	R\$ 108.000	R\$ 126.000	R\$ 144.000	R\$ 144.000
	REAL												
Estampa	PLAN			R\$ 3.000	R\$ 6.000	R\$ 12.000	R\$ 18.000	R\$ 24.000	R\$ 30.000	R\$ 36.000	R\$ 42.000	R\$ 48.000	R\$ 48.000
	REAL												
Total	PLAN	R\$ 28.800	R\$ 28.800	R\$ 45.800	R\$ 57.800	R\$ 81.800	R\$ 105.800	R\$ 129.800	R\$ 153.800	R\$ 177.800	R\$ 201.800	R\$ 225.800	R\$ 225.800
	REAL												

7.3 Previsão de Faturamento Bruto

A projeção de faturamento bruto é obtida através da multiplicação do volume mensal de vendas pelo preço do valor médio de cada camiseta personalizada, que é da ordem de R\$ 60,00, conforme abaixo:

Faturamento Bruto		Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
	PLAN												
	REAL	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 36.000	R\$ 72.000	R\$ 108.000	R\$ 144.000	R\$ 180.000	R\$ 216.000	R\$ 252.000	R\$ 288.000	R\$ 288.000
Total	PLAN	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 36.000	R\$ 72.000	R\$ 108.000	R\$ 144.000	R\$ 180.000	R\$ 216.000	R\$ 252.000	R\$ 288.000	R\$ 288.000
	REAL												

7.4 Previsão de Lucro Líquido nos Primeiros 12 Meses

A projeção de lucro é feita subtraindo-se os gastos do faturamento bruto, mostrando já no primeiro ano um lucro de R\$ 120.000,00

		Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Faturamento Bruto	PLAN	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 36.000	R\$ 72.000	R\$ 108.000	R\$ 144.000	R\$ 180.000	R\$ 216.000	R\$ 252.000	R\$ 288.000	R\$ 288.000
	REAL												
Gastos	PLAN	R\$ 28.800	R\$ 28.800	R\$ 45.800	R\$ 57.800	R\$ 81.800	R\$ 105.800	R\$ 129.800	R\$ 153.800	R\$ 177.800	R\$ 201.800	R\$ 225.800	R\$ 225.800
	REAL												
Lucro Líquido	PLAN	-R\$ 28.800	-R\$ 28.800	-R\$ 45.800	-R\$ 21.800	-R\$ 9.800	R\$ 2.200	R\$ 14.200	R\$ 26.200	R\$ 38.200	R\$ 50.200	R\$ 62.200	R\$ 62.200
	REAL												

7.5 Previsão de Lucro Líquido para o Volume Maturado

A projeção de lucro é feita subtraindo-se os gastos do faturamento bruto, mostrando no segundo ano, com volume maturado, um lucro potencial de R\$ 746.000,00, que repartindo para cada um dos sócios daria aproximadamente R\$ 250.000,00 para cada um.

		Mês 13	Mês 14	Mês 15	Mês 16	Mês 17	Mês 18	Mês 19	Mês 20	Mês 21	Mês 22	Mês 23	Mês 24
Faturamento Bruto	PLAN	R\$ 288.000	R\$ 288.000	R\$ 288.000	R\$ 288.000	R\$ 288.000	R\$ 288.000	R\$ 288.000	R\$ 288.000	R\$ 288.000	R\$ 288.000	R\$ 288.000	R\$ 288.000
	REAL												
Gastos	PLAN	R\$ 225.800	R\$ 225.800	R\$ 225.800	R\$ 225.800	R\$ 225.800	R\$ 225.800	R\$ 225.800	R\$ 225.800	R\$ 225.800	R\$ 225.800	R\$ 225.800	R\$ 225.800
	REAL												
Lucro Líquido	PLAN	R\$ 62.200	R\$ 62.200	R\$ 62.200	R\$ 62.200	R\$ 62.200	R\$ 62.200	R\$ 62.200	R\$ 62.200	R\$ 62.200	R\$ 62.200	R\$ 62.200	R\$ 62.200
	REAL												

8 Conclusão

Trata-se de um negócio viável, desde que haja união e trabalho de equipe dos sócios, que sejam mantidas parcerias duradouras com os fornecedores para não haver quebra da cadeia logística e que os usuários se sintam cada vez mais abraçados pelas camisetas feita com muito amor e dedicação pela e-SHIRTS C@SUAL CLOT#ES