



União das Faculdades de Jussara- UniFAJ
Administração de Empresa

Plano de Negócio
ARTE E CRIAÇÃO - BOLSAS ARTESANAIS

Jussara-GO
Novembro de 2006



Bolsas Artesanais

Arte
Criação



Tem sempre uma bolsa que combina com você!

Av. Almirante Saldanha

Edifício Alba – Sala 05

Fone: (62) 3373-2040

9961-0404

www.artecriacao.com.br

bolsasartesanais@artecriacao.com.br



Plano de Negócio

ARTE E CRIAÇÃO – BOLSAS ARTESANAIS

Av. Almirante Saldanha, Ed. Alba- sala 01, ao lado do Banco Itaú , Centro

Jussara-GO - CEP.: 76.270-000

Érica Pereira Mota

erica_adm@hotmail.com

Maria Sebastiana de Jesus

mariasesé_adm@hotmail.com

Cheila Evangelista de Lima

cheilalima_adm@hotmail.com.

Sâmyla Maria Vargas

samylavargas_adm@hotmail.com

Vilma Madalena Silva

vilmasilva_adm@hotmail.com

Rafael Bitar da Silva

rafaelbitar_adm@hotmail.com

Eumison Alves de Melo

eumisonmelo_adm@hotmail.com

Carlos Henrique Gonçalves Borges

carloshenrique_adm@hotmail.com



Jussara-GO
Novembro/2006

Sumário

1.Sumário Executivo	04
2.Conceito do Negócio	06
2.1 O Negócio da Arte e Criação	06
2.2 Visão	06
2.3 Missão	06
2.4 Valores	06
2.5 Produto	06
3. Equipe de Gestão	07
3.1 Capital Social	08
4. Mercado e Competidores	09
4.1 Análise Setorial	09
4.2 Mercado Alvo	10
4.3 Projeção de Vendas	10
4.4 Necessidade dos Clientes	12
4.5 Benefícios da Arte e Criação	12
4.6 Vantagem Competitiva	12
4.7 Competidores	12
4.7.1 Localização	13
4.7.2 Parceiros	13
4.7.3 Equipe de Gestão	13
4.7.4 Entrega	13
5. Marketing e Vendas	14
5.1 Produto	14
5.2 Preço	14
5.3 Praça	14
5.4 Promoção	14
5.5 Estratégias de Vendas	14
6. Estrutura e Operação	16
6.1 Organograma Estrutural	16
6.2 Processo do Negócio	16
6.3 Política de Recursos Humanos	16
6.4 Fornecedores	16
6.5 Infra-Estrutura e Localização	17
7. Estratégia de Crescimento	18
7.1 Análise SWOT	18
8. Previsão de Resultados Financeiros e Investimentos	19
8.1 Investimento Inicial	19
8.2 Projeção dos Resultados	20
8.3 Projeção do Fluxo de Caixa	20
8.4 Despesas	20



8.5 Origem e Aplicação dos Recursos	22
8.6 VPL com TMA 10%	22
8.7 VPL com TMA 05%	22
8.8 Origem e Aplicação dos Recursos	23
1 Sumário Executivo	

2 Conceito do Negócio

Analisando a demanda de variedades de “Bolsas Artesanais” na cidade de Jussara e região, como também a grande quantidade de clientes potenciais, a Arte e Criação, investirá em um novo empreendimento para melhor atender ao público feminino com espírito empreendedor e inovador. Visando um investimento promissor a empresa unirá a paixão pela arte com gosto feminino de usar uma bela bolsa “unir o útil ao agradável”, atendendo aos anseios dos sócios em criar uma empresa geradora de trabalho, para melhor servir o mercado.

3 Equipe de Gestão

A Equipe de Gestão da Arte e Criação – Bolsas Artesanais, será composta por profissionais capacitados para exercer suas funções, todos graduandos em Administração, com experiência em diversas áreas.

4 Mercado e Competidores

Bolsas artesanais é um nicho de mercado que vem se desenvolvendo significativamente no Brasil e no mundo. A causa deste crescimento é do interesse do público por produtos artesanais. Interessados na cultura e na tradição das localidades ou regiões de se fazer algo artesanalmente ensinado de uma geração para outra geração, como também pela possibilidade de possuir peças únicas e feitas manualmente.

5 Marketing e Vendas

O Marketing da empresa “Arte e Criação”, será desenvolvido por meio de campanhas publicitárias em veículos de comunicação adequado, tais como: rádio, jornais regionais, internet, sendo que a inauguração dar-se-á através de um coquetel, apresentando o produto e divulgando a qualidade. Contará também, com parceria de fornecedores quanto à consignação dos produtos, qualidade no atendimento e preços acessíveis. Embalagem reciclável, prática, com estética adequada as características do produto e ao gosto regional do país.



6 Estrutura e Operação

A “Arte e Criação” instalar-se-á em Jussara, em prédio alugado, a Av. Almirante Saldanha, Edifício Alba, sala 01 ao lado do Banco Itaú, onde contará com uma estrutura adequada para um bom atendimento. Serão adquiridas bolsas prontas ou semi-prontas as quais serão bordadas por profissionais treinados e capacitados pelo Sebrae, agregando valor e exclusividades a escolha do cliente.

7 Estratégia de Crescimento

A empresa espera ocupar, no mínimo, 15% na participação de mercado atingido obtendo um volume de vendas superior a 10% no 2º ano, devendo alcançar no final do terceiro ano uma porcentagem igual ou superior a 20% e pretende estar entre as maiores e mais conceituadas no mercado de bolsas da região.

A “Arte e Criação”, por meio dos seus sócios, acredita que, contando com a fidelidade dos fornecedores e clientes alcançará as metas e objetivos por ela propostos.

8 Previsão de Resultados Financeiros e Investimentos

Conforme análise do mercado, a “Arte e Criação” implementará suas ações por meio dos recursos planejados, que resultará em lucro e retorno para o desenvolvimento da empresa tendo em vista o investimento inicial aplicado pelos sócios no valor de R\$ 55.000,00, de capital próprio, esperando obter o retorno em 1,831 anos. Sendo assim um negócio lucrativo e viável.



2 O CONCEITO DE NEGÓCIO

2.1 O negócio da Arte e Criação

A confecção de bolsas artesanais tem crescido bastante nos últimos anos devido à diversificação das mercadorias e a ampla aceitação no comércio. A Arte e Criação será uma empresa de venda de bolsas artesanais, com designers exclusivos criados para satisfazer as necessidades do público feminino de Jussara e região. O mercado a ser atingido é composto por pessoas variadas com necessidades e preferências diversificadas, desejosas de melhorar sua aparência, aumentar a sua auto-estima e qualidade de vida. A clientela da Arte e Criação poderá obter nossos produtos diretamente da loja através dos vendedores especializados, com atendimento de qualidade, ou por meio do site da empresa, ou seja, via Internet.

Apesar da bolsa feminina ser considerada um acessório, ela é necessária e até as de festas têm uma importante função, como carregar maquiagem, documentos, chave, dinheiro e outros. Desta forma, a empresa unirá a criatividade de quem trabalha com a arte e com o gosto feminino de usar uma bela bolsa. O objetivo da Arte e Criação será o de consolidar-se no mercado, disponibilizando um produto de qualidade e beleza com exclusividade às mulheres.

2.2 Visão

A visão da Arte e Criação é ser reconhecida no mercado competitivo nacional e internacional pela qualidade, beleza, segurança, funcionalidade e, principalmente, pelo conforto oferecido às mulheres, nos próximos três anos.

2.3 Missão

A empresa tem como missão promover, com excelência e qualidade, a comercialização de bolsas artesanais, com o intuito de agradar o público feminino, acompanhando as tendências da moda, criando e inovando, utilizando materiais naturais, e direcionando suas ações para um desenvolvimento sustentável.

2.4 Valores

Atuar com seriedade e qualidade, na venda de bolsas, assegurar uma conduta responsável com a sociedade e o meio ambiente, tornando-se parceira e co-responsável pelo desenvolvimento social, englobando preocupações com um público maior.

2.5 Produto

Serão oferecidos produtos com os mais rigorosos padrões de qualidade. Onde a compra se realizará através de encomendas obedecendo a moda e as tendências que a mesma trás. Já os bordados, e embalagens serão cuidadosamente vistoriados e constantemente aperfeiçoados. As peças de acabamento sejam de metais, linhas, pedrarias e outros, terão qualidade superior.



3 EQUIPE DE GESTÃO

A equipe de gestão da “Arte e Criação” será composta por profissionais que trarão grandes diferenciais a nossa empresa, pois todos, além de graduandos do curso de Administração de Empresa possuem grande conhecimento teórico e prático, são também sócios fundadores da empresa.

Érica Pereira Mota Amaral, 32 – Diretor Geral

Experiência: 05 anos de experiência em administração de escritório; 01 ano de experiência em pesquisa e elaboração do Plano Diretor – Jussara; 05 anos de experiência de administração de Escola de Informática SES Informática

Educação: Formada em Técnico em Contabilidade – pelo Colégio Estadual Dom Bosco; Administração de Pequenas Empresas – Sebrae; Empreendedorismo – Sebrae. Vendas – Sebrae. Graduando em Administração – UniFAJ.

Objetivo: Dar vida, inteligência e emoção para a empresa; - Garantir a dinâmica dos negócios; - Proporcionar a excelência, a qualidade, a produtividade e a competitividade da empresa.

Maria Sebastiana de Jesus, 56 anos – Auxiliar Administrativo e Vendedora.

Experiência: 20 anos de experiência em elaboração de projetos e 10 anos de experiência em administração escolar- Colégio Estadual Brasil – Córrego do Ouro-GO, 30 anos de experiência em liderança de grupo- Paróquia de São Sebastião do Córrego do Ouro-GO; 05 anos de experiência em Administração Paroquial de Córrego do Ouro – Diocese de São Luiz de Montes Belos.

Educação: Licenciada em Comunicação e Metodologia, pela Extensão do Centro de Formação de Inhumas-GO, Graduada em Teologia, pela Universidade Católica de Campo Grande – MS, Graduada em Direito Popular, pelo Campos da UCG-(CPT); Graduando em Administração – UniFAJ

Objetivo: Planejar, implantar, desenvolver a “Arte e Criação- Bolsas Artesanais” de forma eficaz, exercer o controle administrativo, vender, de tal forma que possa atender as exigências empresariais em níveis de excelência.

Cheila Evangelista de Lima, 33 anos - Vendedora

Experiência: 05 anos de experiência em vendas; 07 anos de experiência como atendente, 03 anos como secretária, 01 ano como auxiliar de caixa.

Educação: graduando em administração de empresa, cursos de vendas, curso em Recursos Humanos. Formada em Técnica em Contabilidade; Graduando em Administração – UniFAJ.

Objetivo: Atender com qualidade, fornecer no contexto informação sobre técnicas de produção, materiais utilizados e melhores adequação de uso.



3.1 CAPITAL SOCIAL

O Capital Social será constituído pela participação de 08 sócios, total 55.000,00.

Quant.	Sócio	Cota Parte 12,5%
01	Carlos Henrique Gonçalves Borges	6.875,00
02	Cheila Evangelista de Lima	6.875,00
03	Eumison Alves de Melo	6.875,00
04	Érica Pereira Mota Amaral	6.875,00
05	Maria Sebastiana de Jesus	6.875,00
06	Rafael Bitar da Silva	6.875,00
07	Sâmyla Maria Vargas	6.875,00
08	Vilma Madalena da Silva	6.875,00
Total		55.000,00

4 MERCADO E COMPETIDORES

4.1 Análise Setorial

Conforme Chiavenato (2005), iniciar um negócio que já tem em mente é descobrir onde ele é viável. Algumas variáveis críticas são básicas: o nicho de mercado, o macro e micro ambiente, as variáveis financeiras, culturais e legais.

Ao analisar o grande crescimento do uso de bolsas artesanais no Brasil e no mundo pela classe feminina em geral e a tendência avança nesta modalidade, a Arte Criação, através de pesquisas realizadas em Jussara e região, junto a diversos centros comerciais, lojas de novidades e variedades de artigos femininos, lojas de calçados, bolsas e acessórios e outros, entrevistando 53 empresários e artesões dos principais centros, obteve-se informações, por meio das quais o grupo se despertou para chance de obter sucesso neste empreendimento vislumbrando uma grande oportunidade de negócio. Para alcançar sucesso será necessário investir em produtos de qualidade e variedades de acordo com as exigências dos clientes e ter-se preços competitivos.

Para dar início ao negócio, foi realizadas pesquisas nos municípios de Jussara, Itapirapuã, Montes Claros de Goiás e Córrego do Ouro (23/10/ a 10/11/2006) e obteve-se uma estimativa de comercialização de bolsas artesanais, para o ano de 2007. Estes dados encontram-se na tabela 01. .

ESPÉCIES DE BOLSAS	** %	CÓRREGO DO OURO	ITAPIRAPUÃ	JUSSARA	MONTES CLAROS DE GOIÁS	TOTAL
	* Hab/Mulheres	1.203	2.230	8.234	3.202	
Tecidos e outros materiais	15%	180	334	1.234	1.714	2.228
Juta	02%	24	44	164	64	296
Fibra de Bananeira	03%	36	66	247	96	445
Fibra de Jangada	03%	36	66	247	96	445
Palha de Milho	02%	12	22	8232	148	
Total	25%	288	532	1974	768	3.562

Tabela 01 – Frequência de vendas Fonte : (2006)

* (Horizontal)- População feminina – fonte IBGE (2004)

** (Vertical) - Refere-se a projeção por porcentagem da quantidade de mulheres de cada município que estarão adquirindo bolsas conforme espécies indicadas, totalizando 25% da população feminina de cada cidade.

Pode-se constatar que o consumo de bolsas artesanais é satisfatório em nível regional e nacional e aponta grande chance para um bom negócio. Porém é necessário que se ofereça produto de qualidade e com variados estilos para satisfazer os clientes em suas exigências.

Com sede em Jussara, oferecendo bolsas de tecidos em geral, fibras, juta e outros, preservando a beleza e estilo que a Arte e Criação representa.

4.2 Mercado Alvo

O público alvo para vendas a varejo e atacado de bolsas artesanais da Arte e Criação é todo o público feminino das cidades vizinhas; as lojas de artigos artesanais, femininos, de novidades e variedades; feiras; shopping da capital do Estado onde será apresentado os produtos da Arte e Criação e pelo endereço virtual www.arteecriacao.com.br.

4.3 Projeção de Vendas

A projeção de vendas conforme Degen (1989), é estimada pelas informações de vendas anteriores ou pela pesquisa de outras empresas equivalentes ou concorrentes e pelas tendências do mercado. Os dados obtidos são resultados de pesquisa realizada e análise feita em mercados de Jussara e região. Estas foram realizadas em locais de principais fluxos de clientes do sexo feminino (lojas de novidades, shoppings, etc) através de entrevistas com clientes e vendedores. Através das pesquisas obteve-se informações concretas do negócio de bolsas artesanais, entrevistando aproximadamente 12 empresários do ramo e 55 clientes. Depois de realizada a pesquisa, chegou-se a seguinte projeção de vendas para os próximos três (03) anos, em consequência de estimativas de que pretendemos conquistar no mercado.

A empresa trabalhará com materiais diversos havendo 03 tipos de bolsas de cada, sendo elas do tipo A- mais sofisticadas voltadas para o público de classe alta e/ou com maior poder aquisitivo, do tipo B – menos sofisticadas voltadas para o público classe média e do tipo C – bolsa mais simples.

Tabela 02 - Estimativa de Vendas para o 1º ano - (2007)

Bolsas Espécies	Quant.	Tipo	Quantidade p/tipo	Preço Unit.R\$	Valor total	Total Geral
Tecidos em geral	1.486	A	250	80,00	20.000,00	49.370,00
		B	465	30,00	13.950,00	
		C	771	20,00	15.420,00	
Juta	290	A	60	150,00	9.000,00	20.900,00
		B	100	80,00	8.000,00	
		C	130	30,00	3.900,00	
Fibra de Bananeira	445	A	100	120,00	12.000,00	24.650,00
		B	115	70,00	8.050,00	
		C	230	20,00	4.600,00	
Fibra de Jangada	445	A	100	120,00	12.000,00	24.650,00
		B	115	70,00	8.000,00	
		C	230	20,00	4.600,00	
Palha de Milho	148	A	25	80,00	2.000,00	6.110,00
		B	55	50,00	2.750,00	
		C	68	20,00	1.360,00	
Outras	742	A	120	90,00	10.800,00	36.150,00
		B	280	60,00	16.800,00	
		C	342	25,00	8.550,00	
Total	3.556					161.830,00



Tabela 03 -Estimativa de Vendas para o 2º ano – 2008

Bolsas Espécies	Quant	Tipo	Quantidade p/tipo	Preço Unit.R\$	Valor total	Total Geral
Tecidos em geral	1.635	A	275	100,00	27.500,00	80.220,00
		B	512	45,00	23.040,00	
		C	848	35,00	29.680,00	
Juta	319	A	66	200,00	13.200,00	33.550,00
		B	110	120,00	13.200,00	
		C	143	50,00	7.150,00	
Fibra de Bananeira	489	A	110	150,00	16.500,00	33.535,00
		B	126	85,00	10.710,00	
		C	253	25,00	6.325,00	
Fibra de Jangada	489	A	110	150,00	16.500,00	33.535,00
		B	126	85,00	10.710,00	
		C	253	25,00	6.325,00	
Palha de Milho	163	A	28	100,00	2.800,00	8.575,00
		B	60	65,00	3.900,00	
		C	75	25,00	1.875,00	
Outras	816	A	132	110,00	14.520,00	48.900,00
		B	308	75,00	23.100,00	
		C	376	30,00	11.280,00	
Total	3.911					238.315,00

Tabela 04 -Estimativa de Vendas para o 3º ano – 2009

Bolsas Espécies	Quant	Tipo	Quantidade p/tipo	Preço Unit.R\$	Valor total	Total Geral
Tecidos em geral	1.982	A	330	120,00	39.600,00	116.484,00
		B	625	54,00	33.750,00	
		C	1.027	42,00	43.134,00	
Juta	383	A	80	240,00	19.200,00	58.434,00
		B	132	144,00	19.008,00	
		C	171	60,00	10.260,00	
Fibra de Bananeira	587	A	132	180,00	23.760,00	48.282,00
		B	151	202,00	15.402,00	
		C	304	30,00	9.120,00	
Fibra de Jangada	587	A	132	180,00	23.760,00	48.282,00
		B	151	202,00	15.402,00	
		C	304	30,00	9.120,00	
Palha de Milho	196	A	34	120,00	2.880,00	11.196,00
		B	72	78,00	5.616,00	
		C	90	30,00	2.700,00	
Outras	978	A	158	132,00	20.856,00	70.302,00
		B	369	90,00	33.210,00	
		C	451	36,00	16.236,00	
Total	4.713					352.980,00

Projeção de vendas para o 1º ano de operação R\$160.460,00, para o 2º ano R\$ 238.315,00 e para o 3º ano R\$ 352.980,00 totalizando a operação da “Arte e Criação” Bolsas Artesanais.



4.4 Necessidade dos Clientes

“Arte e Criação”, após a pesquisa direcionada ao gosto dos clientes, constatou que as consumidoras brasileiras, goianas precisamente, estão cada vez mais exigentes em desenhos, cores e formas de bolsas artesanais, com garantia de qualidade, beleza e bom preço. Caso algum produto adquirido venha apresentar qualquer defeito o cliente não hesita em reclamar e exigir a troca imediata do mesmo. Por esta razão muitos consumidores preferem gastar mais na compra de um produto que ofereça segurança, qualidade e confiabilidade.

4.5 Benefícios da Arte e Criação

Conforme apontam as estimativas para benefício do negócio de bolsas artesanais, poderemos relacionar fatores que estão intimamente ligados ao sucesso deste empreendimento que apontam para o desempenho do mesmo:

- Qualidade Total
- Inovação
- Confiabilidade do produto
- Segurança
- Agilidade na entrega
- Preço Justo
- Ponto de vendas acessível a todos
- Profissionais qualificados para vendas.

4.6 Competidores

A Arte e Criação de Bolsas Artesanais ,possui vários concorrentes no estado de Goiás e alguns na Região de Jussara. Sendo estes as lojas de calçados, de roupas e lojas de liquidação que também oferecem bolsas variadas. Estas associações não representam ameaças, apesar de venderem bolsas artesanais também no varejo, pois não oferecem a oportunidade de escolha de bordados ou cores.

Pontos Fortes	Pontos Fracos
Tempo no mercado	Atendimento inadequado
Variedade de outros produtos	Preço Elevado

4.7 Vantagem Competitiva

A empresa apresenta vantagens competitivas de fundamental importância para a sua consolidação e crescimento. O atendimento será um dos pontos fortes da Arte e Criação como também a exclusividade de modelos e a inovação. Abaixo destaca-se outras vantagens.



4.7.1 Localização

A Empresa localizar-se-á no centro de Jussara, cidade pólo da região que exerce atividades comerciais e outras atividades que concentra outras cidades vizinhas, portanto é um local com grande fluxo de pessoas e de fácil acesso para clientes, e para veículos de transporte para carregar e descarregar cargas, pelo estacionamento próprio do edifício.

4.7.2 Parceiros

Pode-se contar com fornecedores bem próximo como a AJUMA em Jussara e Ouro Têxtil de Córrego do Ouro, o último fica apenas 100 Km de Jussara facilitado e diminuído gastos com transporte. O SEBRAE será o grande parceiro no fornecimento de informações, treinamento e capacitação de funcionários e artesãos que serão os nossos fornecedores. As Agências de Correios serão parceiros fortes para entrega em tempo recorde quando os pedidos vierem de locais mais distantes.

4. 7. 3 Equipe de Gestão

A gestão será efetuada por pessoas graduadas em Administração de Empresas, sendo que de início somente três dos oitos sócios participaram ativamente com função definida no organograma da empresa.

4.7.4 Entrega

Esta será em tempo hábil, pois haverá parcerias com os correios e transportadoras facilitando a rapidez da entrega, sendo que os pedidos poderão ser feitos por via internet ou telefone.



5 MARKETING E VENDAS

O Plano de Marketing da Arte e Criação demonstra a estratégia a ser adotada em seus diversos aspectos.

5.1 Produto

Comercializar-se-á bolsas artesanais de alta qualidade, com designers exclusivos, produzidos por empresas sérias e conhecidos nacionalmente pela qualidade e tradição dos artesanatos que produzem. A Ouro Têxtil – Assota – da cidade Córrego do Ouro-GO, premiada pelo Sebrae; e a AJUMA- Associação Jussareense de Moda , Acessórios e Artesãos; serão de início os fornecedores. As bolsas vendidas poderão ser personalizadas, isto é, bordadas ou não, conforme o gosto do cliente.

5.2 Preços

O preço tem a finalidade de assegurar que a força de vendas trabalhe com preços razoáveis para os clientes e rentáveis para a empresa. A Arte e Criação terá em seus produtos vários preços, pois oferecerá produtos fabricados de diversos materiais e atenderá a classes sociais que possuem gostos diferentes.

5.3 Praça

A escolha para instalação de nossa empresa é de local e região estratégica. Este local é de grande fluxo de pessoas, estacionamento próprio, possui ótima visibilidade, havendo ao lado lojas de artigos femininos, vídeo locadoras, lan-houses etc, onde os consumidores são de vários níveis econômicos.

5.4 Promoção

A campanha publicitária da empresa será realizada por diversos canais como: rádio, jornais regionais, internet, sendo que a inauguração dar-se-á através de um coquetel, onde enviaremos convites direcionados para o público alvo. De início divulgaremos com mais intensidade através de folhetos e posteriormente através de mala-direta em função do banco de dados de clientes.

5.5 Estratégias de Vendas

Como ocupante de nicho de mercado a Arte e Criação utilizará a estratégia de especialista em um produto ou linha de produtos. A empresa atenderá o público feminino com bolsas de variados tamanhos e modelos com produção artesanal e modelos exclusivos, acompanhando tendências e a agenda de moda de São Paulo, divulgada todo ano, apontando



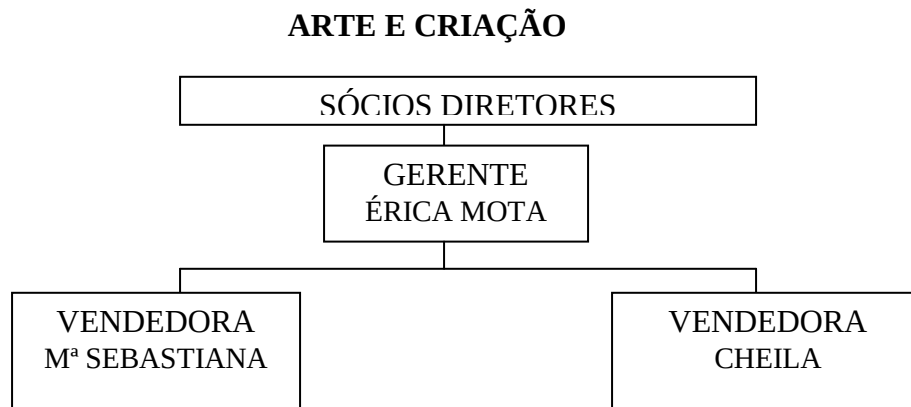
tendências futuras como também gostos regionais, pois as bolsas da Arte e Criação poderão ser vendidas com escolha de bordados ou materiais.

O telemarketing será também utilizado como canal de vendas, pré-vendas e pós-venda, o qual terá um dos sócios da Arte e Criação operando e coordenando o telemarketing para obter maior controle do processo.



6 ESTRUTURA E OPERAÇÃO

6.1 Organograma Estrutural



NOME: SÂMYLA VARGAS
DATA: 13/11/2006

6.2 Processo do negócio

Confeccionadas por tecelões e artesãos, as bolsas da Arte Criação são produzidas manualmente, utilizando materiais como: algodão, juta, fibra de bananeira, fibra de jangada, palha de milho e outras. Detalhes em pedrarias serão adicionados, resultando em combinações únicas de grande beleza e elegância. Na parte interna são utilizados forros de algodão da melhor qualidade, com bolso para celular e fechada com botão de pressão, zíper e fivelas. O suporte das alças é feito em madeira, bambu, metal, tecido e com o próprio material da bolsa. As coleções serão lançadas a cada estação, sempre obedecendo às tendências ditadas pela moda, reunindo texturas, cores e combinações exclusivas. O cliente tem a comodidade de ser atendido tanto pela equipe interna da empresa, quanto pelo site.

6.3 Política de Recursos Humanos

A política de Gestão de Pessoas da Arte Criação tem por finalidade a integração entre equipe de gestão e seus colaboradores. A empresa Arte Criação adota em sua forma organizacional administração participativa, fazendo com que todos os envolvidos com a empresa possam dar sugestões e críticas.

A empresa tem a preocupação em atender os clientes no prazo determinado e da forma que ele deseja seu produto.

6.4 Fornecedores

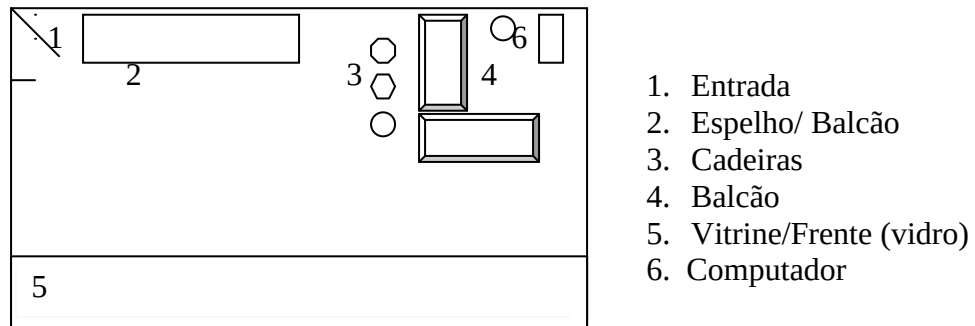
A Arte e Criação, possui fornecedores capazes e responsáveis pelo fornecimento dos produtos comercializados pela nossa empresa, tendo total confiança e qualidade na sua



fabricação e entrega nos prazos previstos por nossa empresa, sempre caminhando lado-a-lado equipe de gestão e fornecedores.

6.5 Infra-Estrutura e Localização

A Arte e Criação estará sediada em sala alugada a av. Almirante Saldanha, Ed. Alba, sala 01, ao lado do Banco Itaú. Toda área administrativa estará concentrada neste local. As bolsas serão vendidas em nossa loja, não haverá grande estoque de produtos, trabalhando com previsões e encomendas feitas por clientes. Segue abaixo o layout da loja.



6.6 Tecnologia

A empresa possuirá, computadores e internet para vendas sempre buscando meios de adequação para melhor atender as exigências de nossos clientes fazendo com que todos sejam atendidos de maneira eficiente e eficaz, para que possam sempre estar adquirindo nossos produtos.



7 ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

Arte e Criação é uma microempresa de venda de bolsas artesanais. Tendo como estratégia à inovação, neste caso a empresa estará sempre em busca de antecipar-se no lançamento de novos produtos, como também a estratégia de nicho de mercado e especialização buscando manter um banco de dados dos clientes para melhor conhecê-los e assim satisfazer seus desejos.

7.1 Análise de SWOT

Trata-se de uma análise do ambiente externo e interno da empresa, com ferramentas de apoio ao seu processo de planejamento. Na análise do ambiente externo encontram-se as oportunidades e ameaças, enquanto no ambiente interno encontram-se as forças e fraquezas. Sendo de suma importância no apoio à formulação de estratégia de promover um confronto entre as variáveis externas e internas que facilita na geração de alternativas estratégica bem como possíveis linhas de ação.

Ambiente Interno

Pontos fortes: que corresponde aos recursos e capacidade da empresa, gerando vantagens competitivas com relação aos seus competidores:

- Utilização de embalagens recicláveis;
- Exclusividade de bordados,
- Equipe de vendas capacitada;
- Peças únicas feitas manualmente por artesões; e
- Utilização do telemarketing pré-venda e pós-venda.

Pontos fracos - Os pontos mais vulneráveis da empresa em comparação aos competidores atuais e potenciais.

- Empresa nova no mercado.

Ambiente Externo

Oportunidade:

- Pessoas cada vez mais interessadas em exclusividade; e
- Busca e criação de novidades ;

Ameaças :

- Concorrentes consolidados no mercado – que vendem calçados, confecções, bolsas etc.



8 PREVISÕES DOS RESULTADOS FINANCEIROS E INVESTIMENTOS

8.1 Investimento Inicial

INSTALAÇÕES	VALOR
1. Prédio (aluguel ano 01)	R\$ 4.000,00
EQUIPAMENTOS	
1. Computador e impressora	R\$ 4.755,00
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	
1. Móveis e utensílios	R\$ 4.298,00
COMPRAS (ESTOQUE INICIAL)	
1. Bolsas	R\$15.500,00
SOFTWARE	
1. Software administrativo	R\$ 2.000,00
OUTROS	
1. Outros	R\$ 1.200,00
TOTAL DOS INVESTIMENTOS	R\$ 31.753,00



8.2 Projeções dos Resultados

	DESCRIÇÃO	1º ANO	2º ANO	3º ANO
01	FATURAMENTO DE VENDAS	160.460,00	238.315,00	352.980,00
02	COMPRA DE MERCADORIA (ESTOQUE)	(80.230,00)	(119.157,50)	(176.490,00)
03	FATURAMENTO LÍQUIDO DE VENDAS	80.230,00	119.157,50	176.490,00
04	IMPOSTO SIMPLES 3%	(4.813,80)	(7.149,45)	(10.598,40)
05	IMPOSTO SOBRE FATURAMENTO 12%	(19.255,20)	(28.597,80)	(42.357,60)
06	DESPESAS OPERACIONAIS	(31.436,00)	(39.720,00)	(43.984,00)
07	FATURAMENTO LÍQUIDO	24.725,00	43.490,25	79.599,00

8.3 Projeção do Fluxo de Caixa

	DESCRIÇÃO	1º ANO	2º ANO	3º ANO
01	TOTAL DE ENTRADAS	215.460,00	238.315,00	352.980,00
02	TOTAL DE SAÍDAS	(167.488,00)	(194.624,75)	(273.421,00)
03	FLUXO DO PERÍODO	47.972,00	43.690,25	79.559,00
04	SALDO ACUMULADO	47.972,00	43.690,25	79.599,00

8.4 Despesas

DESPESAS ANO 01	FIXO	VARIÁVEL	TOTAL
PROPAGANDA/PUBLICIDADE	1.000,00		
UNIFORMES	960,00		
SALÁRIO/PRÓ-LABORE	16.800,00		
SEGURO DA EMPRESA	1.200,00		
SERVIÇOS GRÁFICOS	300,00		
AQUISIÇÃO DE BENS DE PEQUENO VALOR	500,00		
ASSESSORIA CONTÁBIL	1.200,00		
TARIFA DE ENERGIA	900,00		
TARIFA DE TELEFONE	588,00	3.000,00	
BRINDES, DOAÇÕES	300,00		
ALVARÁ DE FUNCIONAMENTO	180,00		
FÉRIAS E 13º SALÁRIO	1.400,00		
IMPRESSOS E MAT. DE ESCRITÓRIO		300,00	
INTERNET		1.200,00	
MANUTENÇÃO DE COMP. E PERIFÉRICOS		300,00	
MATERIAIS DE LIMPEZA		300,00	
FGTS (8%)	1.008,00		
TOTAL DAS DESPESAS			31.436,00



DESPESAS ANO 02 - 2008	FIXO	VARIÁVEL	TOTAL
ALUGUEL	4.000,00		
PROPAGANDA/PUBLICIDADE	1.100,00		
UNIFORMES	960,00		
SALÁRIO/PRÓ-LABORE	19.200,00		
SEGURO DA EMPRESA	12.000,00		
SERVIÇOS GRÁFICOS	500,00		
AQUISIÇÃO DE BENS DE PEQUENO VALOR	500,00		
ASSESSORIA CONTÁBIL	1.440,00		
TARIFA DE ENERGIA	1.000,00		
TARIFA DE TELEFONE	588,00	3.500,00	
BRINDES, DOAÇÕES	500,00		
ALVARÁ DE FUNCIONAMENTO	1.600,00		
FÉRIAS E 13º SALÁRIO	180,00		
IMPRESSOS E MAT. DE ESCRITÓRIO		300,00	
INTERNET		1.200,00	
MANUTENÇÃO DE COMP. E PERIFÉRICOS		500,00	
MATERIAIS DE LIMPEZA		300,00	
FGTS (8%)	1.152,00		
TOTAL DAS DESPESAS			39.720,00

DESPESAS ANO 03 - 2009	FIXO	VARIÁVEL	TOTAL
ALUGUEL	4.000,00		
PROPAGANDA/PUBLICIDADE	1.200,00		
UNIFORMES	960,00		
SALÁRIO/PRÓ-LABORE	21.600,00		
SEGURO DA EMPRESA	1.200,00		
SERVIÇOS GRÁFICOS	600,00		
AQUISIÇÃO DE BENS DE PEQUENO VALOR	700,00		
ASSESSORIA CONTÁBIL	1.560,00		
TARIFA DE ENERGIA	1.000,00		
TARIFA DE TELEFONE	588,00	4.000,00	
BRINDES, DOAÇÕES	500,00		
ALVARÁ DE FUNCIONAMENTO	1.800,00		
FÉRIAS E 13º SALÁRIO	180,00		
IMPRESSOS E MAT. DE ESCRITÓRIO		350,00	
INTERNET		1.400,00	
MANUTENÇÃO DE COMP. E PERIFÉRICOS		750,00	
MATERIAIS DE LIMPEZA		300,00	
FGTS (8%)	1.296,00		
TOTAL DAS DESPESAS			43.984,00

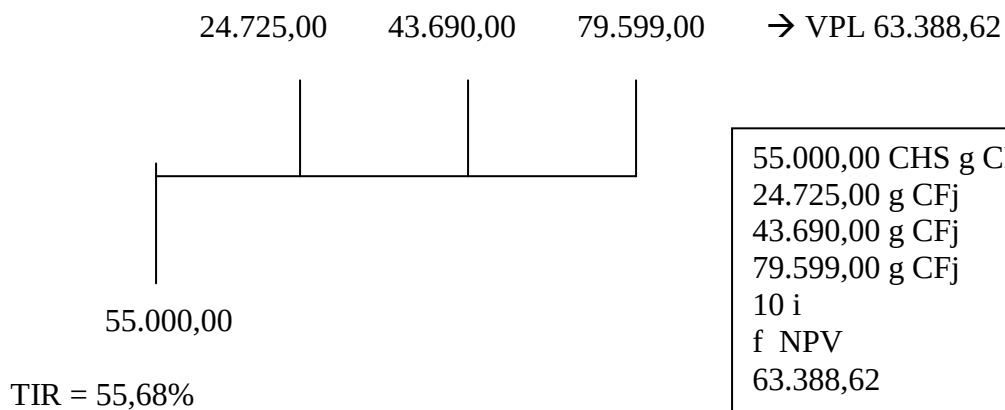


8.5 Origem e Aplicação dos Recursos

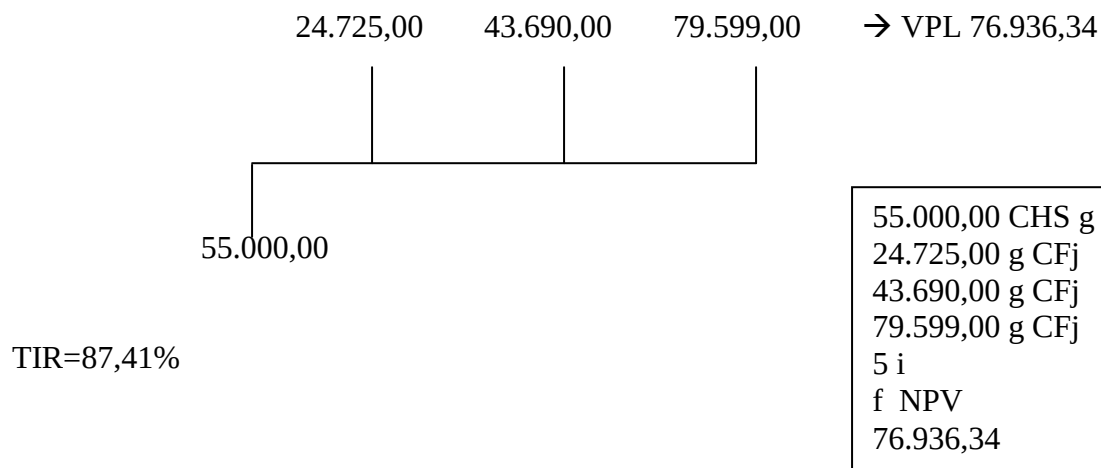
PERÍODO	P. R.	F. C. ACUMULADO
00	(55.000,00)	(55.000,00)
1º ANO	24.725,00	(30.275,00)
2º ANO	43.690,00	13.415,00
3º ANO	79.599,00	93.014,00

O investimento inicial será recuperado em 01 ano e 8,31 meses.

8.6 VPL COM TMA 10%



8.7 VPL COM TMA 5%





8.8 Origem e Aplicação dos Recursos

A – ORIGEM DOS RECURSOS (FONTES)	VALOR
A1- Recursos Próprios	55.000,00
A1.1 – Investidos pelos sócios	55.000,00
A1.2-Reserva de Capital de Giro – Caixa da empresa	23.247,00
A2 – Empréstimos	-----
A3 – Outros	-----
A4 – Doações	-----
TOTAL	31.753,00
B –INVESTIMENTOS (USOS)	VALOR
B1- Obras Civis	-----
B2- Instalações (aluguel – 01 ano)	4.000,00
B3 –Equipamentos	4.755,00
B4- Móveis e Utensílios	4.298,00
B5- Veículos	-----
B6- Estoque Inicial	15.500,00
B7- Software	2.000,00
B8- Outros	1.200,00
TOTAL	31.753,00



BIBLIOGRAFIA

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: Viabilização de Novas Empresas**, 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2005.

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing**, 10 ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

DEGEN, Ronald Jean. **O Empreendedor: Fundamentos da Iniciativa Empresarial**, 8 ed. São Paulo: Mc Graw-Hill, 1989.

ANEXO

TABELA DE CUSTO DAS BOLSAS NO 1º ANO

TECIDOS EM GERAL	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL
A	30,00	6,50	3,50	40,00
B	9,50	3,50	2,00	15,00
C	7,00	2,00	1,00	10,00

JUTA	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL
A	62,50	8,50	4,00	75,00
B	32,00	6,00	2,00	40,00
C	10,00	3,00	2,00	15,00

FIBRA DE BANANEIRA	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL
A	49,00	7,00	4,00	60,00
B	28,00	4,50	2,50	35,00
C	6,50	2,50	1,00	10,00

FIBRA DE JANGADA	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL
A	49,00	7,00	4,00	60,00
B	28,00	4,50	2,50	35,00
C	6,50	2,50	1,00	10,00

PALHA DE MILHO	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL
A	30,00	7,00	3,00	40,00
B	17,00	5,00	3,00	25,00
C	6,00	3,00	1,00	10,00

OUTRAS	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL



A	34,00	7,50	3,50	45,00
B	21,00	6,50	2,50	30,00
C	7,50	4,00	1,00	12,50

TABELA DE CUSTO DAS BOLSAS NO 2º ANO

TECIDOS EM GERAL	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL
A	35,00	8,50	6,50	50,00
B	15,00	4,50	3,00	22,50
C	10,00	4,50	3,00	17,50

JUTA	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL
A	82,00	11,00	7,00	100,00
B	49,00	7,00	4,00	60,00
C	15,00	6,50	3,50	25,00

FIBRA DE BANANEIRA	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL
A	63,00	7,50	4,50	75,00
B	35,00	5,00	2,50	42,50
C	8,00	3,50	1,50	12,50

FIBRA DE JANGADA	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL
A	63,00	7,50	4,50	75,00
B	35,00	5,00	2,50	42,50
C	8,00	3,50	1,50	12,50

PALHA DE MILHO	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL
A	35,00	9,00	6,00	50,00
B	24,00	6,50	2,00	32,50
C	7,50	3,50	1,50	12,50

OUTRAS	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL
A	39,00	9,00	7,00	55,00

B	26,00	7,50	4,00	37,50
C	9,00	4,00	2,00	15,00

TABELA DE CUSTO DE BOLSAS ANO 3º

TECIDOS EM GERAL	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL
A	44,00	9,50	5,50	60,00
B	19,00	5,00	3,00	27,00
C	14,00	4,50	2,50	21,00

JUTA	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL
A	100,00	12,50	7,50	120,00
B	59,00	9,00	4,00	72,00
C	20,00	6,50	3,50	30,00

FIBRA DE BANANEIRA	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL
A	74,00	9,50	6,50	90,00
B	40,00	7,50	3,50	51,00
C	9,00	3,50	2,50	15,00

FIBRA DE JANGADA	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL
A	74,00	9,50	6,50	90,00
B	40,00	7,50	3,50	51,00
C	9,00	3,50	2,50	15,00

PALHA DE MILHO	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL
A	48,00	8,50	3,50	60,00
B	29,50	7,00	2,50	39,00
C	8,50	4,50	2,00	15,00

OUTRAS	BOLSA	BORDADOS	OUTRAS	CUSTO /VALOR FINAL



A	54,00	8,50	3,50	66,00
B	36,00	7,00	2,00	45,00
C	12,00	4,00	2,00	18,00