



FACULDADE PITÁGORAS DE UBERLÂNDIA

**Arthur Jones
Bruno Henrique
Cristiano Castro
Jeverson Oliveira
Jose Antônio
Marconi Dornelas
Rhamon Dias**

Plano de Negócios

Careca's Lanches

Capa	→
Introdução	→
Desenvolvimento (se tiver)	→
Respostas (se tiver)	→
Referências (se tiver)	→
Tipo de arquivo	→
Apresentação visual	→
Prazo de entrega	→
Local de entrega	→
Cumprimento das solicitações	→
Participação Aluno 1	→
Participação Aluno 2	→
Participação Aluno 3	→
Participação Aluno 4	→
Participação Aluno 5	→
Participação Aluno 6	→
Participação Aluno 7	→

Sumário

1 - Plano de Negocio.....	3
2 - A Empresa	3
3 - Plano de Marketing	4
4 - Plano Financeiro	4

1 - Plano de Negocio

O nome da empresa é Careca's Lanches, terá a venda de sanduiches, porções de batata frita e bebidas como refrigerante, suco e cerveja em lata. A venda será por entrega a domicilio, e no local, cujo publico alvo são os jovens e demais que frequentam as danceterias da região.

A ideia surgiu após verificarmos a necessidade de mercado local, sendo uma oportunidade de investimento, pois o publico é bastante amplo e há uma escassez na região deste tipo de produto.

Tendo uma necessidade de investimento inicial no valor aproximado de R\$35.000,00 e com um retorno mensal de cinquenta por cento do investimento inicial e uma projeção de aumento em dez por cento ao longo de 6 meses.

2 - A Empresa

A empresa Careca's Lanches, inicialmente era uma ideia entre amigos de faculdade, que em decorrer de sua graduação tiveram uma ideia de tentar passar tudo que tinham em mente para a prática fundamentando assim na criação do estabelecimento. A ideia central basicamente surgiu da necessidade de um lugar com uma comida diferenciada e um atendimento diferenciado o qual atrairia a atenção do público de forma geral não somente uma parte dele. No momento em que a ideia foi materializada já era notado o sucesso com a clientela, então a partir disso a empresa só foi crescendo cada vez mais e sempre inovando na sua forma de cativar a atenção de seus clientes. Pelo fato de tem um constante crescimento em tão pouco tempo seu faturamento sem dúvida foi mais do que satisfatório para todos os membros da empresa. O estabelecimento Careca's Lanches se preocupa com o meio ambiente e assim tenta sempre utilizar de técnicas renováveis e recicláveis para que possamos cuidar do ambiente em que vivemos e trabalhamos.

Com a empresa em evolução um dos fatos peculiares seria a razão social da empresa, o qual foi uma homenagem amigável para o nosso companheiro de equipe José Antonio e seu problema com a falta de cabelo. A geração de impostos da empresa é intensificada em todos os critérios possíveis devido a sua preocupação com o meio ambiente reduzindo todos os custos possíveis com produtos recicláveis e táticas para poupar recursos naturais na preparação e na limpeza dos alimentos usados.

A localização da empresa foi pensada baseada no publico alvo de seu produto, a Praça da Bicota localizada no centro da cidade tem a maior movimentação de carros e pessoas durante toda a noite, sendo mais propicio a necessidade de um lugar para se alimentar. A empresa Careca's Lanches se preocupa em oferecer o melhor na parte alimentícia com a maior diversidade em comidas e bebidas para seus clientes. A administração da empresa é composta por 6 amigos que trabalham em equipe cada um com sua especialidade e funcionalidade.

3 - Plano de Marketing

O formato de careca do trailer já divulga o negocio, sendo um diferencia e atrativo. Será feito panfletos com cardápio para distribuir na região. Terá cartão fidelidade, que a cada 10 lanches ganha 1. Será criado um site divulgando cardápio, endereço e telefone para contato. Divulgação no Facebook, e demais redes sociais.

O horário de funcionamento:

Das 19h às 06h de quarta a sábado e das 19h às 02h no domingo, baseado no funcionamento das casas noturnas próximas.

Concorrência:

A concorrência é alta devida a quantidades de estabelecimentos que oferecem alimentos do mesmo tipo como sanduíches, batatas fritas entre outros, mais o diferencial do Careca's Lanches está realmente no atendimento e na vontade de trabalhar e deixar seus clientes satisfeitos se preocupando com tudo que podem e também com o que não podem para fazer de seu produto o melhor possível.

A tendência da empresa realmente é só crescer devido a simplicidade e o carisma com seus clientes, podemos dizer que a empresa não corre risco quanto a seu produto pelo fato de ser o mais barato do mercado mais sim a sua área pelo fato de existir vários outros estabelecimentos que oferecem um produto semelhante e o seu tipo de comida não ser o mais saudável e recomendável para se comer em todas as refeições e horários.

Principais concorrentes: MC donalds, Subway.

Fornecedores:

Principais fornecedores: Uberlândia Refrescos, Atacadão, Makro, Guaraná Mineiro.

4 - Plano Financeiro

Maquinas e equipamentos:

Iremos utilizar um trailer de 6m x 2m equipado com:

- 2 chapas;
- 4 botijões de gás;
- 1 freezer vertical;
- 1 freezer horizontal;

- 1 exaustor;
- 1 estufa;
- 1 balcão térmico;
- 1 dispensa;
- 1 tanque de água limpa;
- 1 tanque para água de “esgoto”;
- Piso em madeira MDF revestido com galvanizado;
- Balcões internos e externos em aço inox;
- 01 cuba de pia em inox com torneira;
- 01 Forma para cozimento;
- prateleiras diversas; e
- Instalação de gás.

O valor do trailer completo é de R\$ 25.000,00.

Estimativa de custo com mão de obra:

Função	Nº de empregados	Salario mensal (R\$)
Chapeiro	2	720,00/cada
Caixa	1	820,00
Auxiliar de lanchonete	1	670,00
Motoboy	1	3,00 por entrega

Planejamento de expansão:

Objetivo: Adquirir 2 novos trailers para expandir o negócio para outros pontos da cidade com maior presença de público alvo da empresa. Acrescentar novidades ao cardápio. Aplicar um maior investimento no marketing, por meio da mídia televisiva e rádio.

Viabilidade do negócio:

Podemos ver que a empresa é totalmente viável, já que, observando os cálculos e resultados mostrados ela obterá o sucesso esperado, pois apresenta um retorno plausível de 50% em 6 meses .Outro fato importante é que a empresa fica localizada em um local de bastante movimento.

Valores do marketing:

R\$200,00 de cardápio;
R\$200,00 cartão fidelidade; e
R\$600,00 panfletos no total de R\$1.000,00.

Matéria prima:

Pão francês: R\$ 9,90 kg
Pão de hambúrguer: R\$ 18,87 130 unidades de 70g por saco de 5kg
Pão de forma: R\$ 4,49 500g
Pão integral: R\$ 7,49 450g
Carne muida: 10,00 kg
Queijo: R\$ 14,00 kg
Mussarela: R\$ 12,38 kg
Cebola: R\$ 3,16 kg
Tomate: R\$ 6,35 kg
Alho: R\$ 15,17 kg
Sal: R\$ 1,79 kg
Pimenta (malagueta): R\$ 15,00 kg
Linguiça calabresa: R\$ 8,84 600g
Ovo: R\$ 9,99 20un
Milho: R\$ 9,90 2kg
Frango: R\$ 8,47 kg (peito)
Salsicha: R\$ 5,25 500g
Hambúrguer: R\$ 9,99 672g
Bacon: R\$ 14,00 kg
Alface: R\$ 1,90 un
Lombo: R\$ 9,53 500g
Gengibre: R\$ 11,55 kg
Maionese: R\$ 11,90 3kg
Ketchup: R\$ 9,00 3,6Lt
Pimentão: R\$ 3,49 500g
Presunto: R\$ 13,00 kg
Ervilha: R\$ 10,00 2kg
Queijo filadelfia: R\$ 5,39 130g
Batata: R\$ 6,44 kg
Oleo: R\$ 2,99 900ml
Azeite: R\$ 13,90 500ml
Mostarda: R\$ 3,99 3,3Lt
Catupiri: R\$ 12,90 1,800 ml

Bebidas:

Mineiro lata: R\$ 1,35
Coca cola lata: R\$ 1,58
Sprit Lata: R\$ 1,58
Fanta Lata: R\$ 1,58
Fanta uva lata: R\$ 1,58
Suco lata: R\$ 1,58
Skol lata: R\$ 1,59
Brahma lata: R\$ 1,55
Heineken lata: R\$ 3,13
Água c/gás 500 ml c/12 - R\$ 8,50
Água s/gás 510 ml c/12 - R\$ 4,80

Cardápio:

Sandwiches:

Mexicano: R\$ 5,50

pão francês, carne moída, queijo, mussarela, cebola, molho especial de pimenta. 110G

Italiano: R\$ 7,00

pão francês, almondega, molho de tomate, cebola, mussarela. 110G

Alemão: R\$ 9,00

pão de hambúrguer, linguiça calabresa, ovo, salsicha, tomate, milho. 110G

Americano: R\$ 18,00

pão de hambúrguer, triplo hambúrguer, bacon, ovo, milho, mussarela, tomate, alface. 160G

Chinês: R\$ 10,00

pão de forma, lombo picado, molho de gengibre, pimentão, milho, mussarela. 110G

Brasileiro: R\$ 14,00

pão de hambúrguer, frango, hambúrguer, presunto, mussarela, bacon, alface, tomate. 130G

Argentino (vegetariano): R\$ 7,50

pão integral, alface, tomate, milho, ervilha, mussarela, queijo filadelfia (patê), catupiri. 110G

X-Careca (Da Casa): R\$ 22,00

pão de hambúrguer, duplo hambúrguer, lombo picado, salsicha, frango, bacon, presunto, ovo, mussarela, milho, alface, tomate. 160G

Porções servidas em caixinhas:

Nos tamanhos Médio e Big.

Careca's fritas: Médio R\$12,00, Big R\$ 15,00

batata frita, bacon, mussarela.

Careca's fritas comum: Médio R\$ 6,00, Big R\$ 10,00

apenas batata frita.

Molhos especiais e extras:

Molho de gengibre

Molho de pimenta

Molho de alho

Ketchup, Maionese

Adicionais: R\$ 2,00

Mussarela

Presunto

Hambúrguer

Fluxo de caixa

Considerando um lucro de 50% em cima de todas as vendas em período de 30 dias, daria um lucro de R\$43.406,15 sendo que nos próximos 6 meses considerando o mesmo percentual de vendas, e um valor de 10% a mais ou a menos, seria: R\$43.406,15 / R\$39.065,53 / R\$47.746,76 / R\$43.406,15 / R\$39.065,53 / R\$47.746,76.

O custo inicial de implantação

Considerando todo o material, o marketing, e os produtos para os sanduiches de um dia seria de:

R\$ 25.000,00 – Trailer

R\$ 2.533,72 – Materia prima inicial

R\$ 5.000,00 – Alvará de Funcionamento, Licenças e Instalação elétrica

R\$ 4.130,00 – Funcionários

R\$ 1.000,00 – Marketing

R\$37.663,72

Gasto mensal

R\$ 18.557,10 de matéria prima para os sanduiches

R\$ 68.255,20 de bebidas

R\$ 4.130,00 Funcionários

R\$ 1.000,00 Manutenção, Energia Elétrica, etc