

ESPETO VACA LOUCA
Pc TUBAL VILELA Nº 0
CENTRO- UBERLANDIA MG
(34) 9876-5432

contato@vacalouca.com

Ademir Gonçalves Filho – Diretor Administrativo
Gustavo Rodovalho Oliveira - Diretor de Marketing
Jhonata Wallace de Lima – Churrasqueiro Geral
Jessica Fernandes Melo – Garçonete
Ronei Caetano dos Santos - Entregador

Este Plano de Negócios foi elaborado em Junho de 2014

Por todos os sócios

SUMÁRIO

1. SUMARIO EXECUTIVO.....	04
2. CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO.....	06
1. A EMPRESA.....	06
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	06
3. OS EMPREENDEDORES.....	07
4. OS OBJETIVOS.....	07
5. A MISSÃO.....	08
3. ANÁLISE ESTRATÉGICA.....	08
1. OPORTUNIDADES.....	08
2. AMEAÇAS.....	08
3. ANÁLISE DO MERCADO PARA CAFETERIA	09
4. PERFIL DO CONSUMIDOR	09
5. O FORNECEDORES.....	10
6. A CONCORRÊNCIA	10
4. PLANO DE MARKETING	10
1. PUBLICIDADE	11
2. PREÇO DOS PRODUTOS.....	11
5. PLANO OPERACIONAL E ORGANIZACIONAL	11
1. LOCALIZAÇÃO	11
2. EQUIPAMENTOS	11
3. MÃO DE OBRA	12
4. EFICÁCIA GERENCIAL	12
6. PLANO FINANCEIRO	12
1. DEMONSTRATIVO DE INVESTIMENTO	12
2. PESSOAL	13
3. DESPESAS.....	13
4. ESTIMATIVA DO FATURAMENTO	14
5. PREVISÃO DE RESULTADOS FINANCEIROS.....	14
7. ROTEIRO DE EXECUÇÃO.....	14

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

- Descrição do Negócio

Este plano de negócio tem como objetivo apresentar a implantação do Churrasquinho Espeto Vaca Louca, que percebeu o crescimento do mercado nesse segmento e a grande presença de espetinhos de carne nos pontos públicos. Empresa de pequeno porte constituída na cidade de Uberlândia onde conta com vários empreendimentos deste nível.

- Produto/Serviço

O Espeto Vaca Louca oferecerá ao público da cidade o que tem de melhor em espetos de carne de vaca, porco, franbacon, cafita, linguiças, queijos e bebidas, com um ambiente agradável e acessível onde poderá ser um diferencial em fechamento de negócios e em relacionamentos comerciais por ter um atendimento especial.

- Mercado

Os fatores que explicam o crescimento do Espetinho de carne no Brasil continuam ligados não somente à melhora do poder de compra, mas também, às ações da promoção do produto, melhoria da qualidade, carne Friboi que passou a ser um elemento importante para o consumo de carne.

- Localização

Para a instalação da empresa foi escolhido um local no centro da cidade,

próximo a bancos, escritórios, lojas e outros comércios, ou seja, um local com grande movimentação de pessoas e com estacionamento acessível.

- Concorrência

Na região não existe concorrente direto, os demais são lanchonetes, pipoqueiros e restaurantes, onde nenhum deles chega aos níveis de nosso negocio com equipe qualificada e um ótimo Espetinho com de boa qualidade.

-Gerenciamento

O gerenciamento será comandado de forma estratégica, com excelência no atendimento, com ambiente bem humorado proporcionando uma boa imagem aos clientes e que cada um cumpra suas obrigações. Todos os Sócios e funcionários exercerem seus papéis e prestará melhores serviços possíveis, desde servi um espeto à administração completa.

- Pessoal

O Espeto Vaca Louca terá uma equipe composta por 5 funcionários especializados em atendimento e em produzir o melhor Espeto, além de contar com a presença dos sócios para auxiliar e monitorar a empresa, tomar decisões e etc.

- Dados financeiros

Os empresários possuem capital inicial, sendo assim uma grande vantagem

para a empresa já que a principio não é necessário solicitar empréstimos, este capital é de 10.000,00 sendo o suficiente para o estabelecimento do Churrasquinho, proporcionando melhores condições financeiras para a empresa.

2. – CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

2.1– A EMPRESA

Espetinho Vaca Louca

Produtos e Serviços:

- Deliciosos e variados espetinhos de sabores de carnes.
- Ambiente aconchegante, acessível ao publico.
- Bebidas diversas.

2.2– DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Definição da empresa

- Nome Fantasia: Espeto Vaca Louca
- Setor de atividades: Gastronomia
- Forma Jurídica: Sociedade Ltda.

- Regime tributário: Microempresa
- Endereço: Pc Tubal Vilela, Uberlândia – Centro

2.3– OS EMPREENDEDORES

- Ademir Gonçalves Filho – Cursando Bacharel em Sistema de Informação
- Gustavo Rodvalho Oliveira – Cursando Bacharel em Sistema de Informação
- Jhonata Wallace Lima – Cursando Bacharel em Sistema de Informação
- Jessica Fernanda Melo – Cursando Bacharel em Sistema de Informação
- Ronei Caetano – Cursando Bacharel em Sistema de Informação

Composição do Capital

Sócio	Cotas	Valor em R\$	%
Ademir	2.500	2.500,00	20,00
Gustavo	2.500	2.500,00	20,00
Jhonata	2.500	2.500,00	20,00
Jessica	2.500	2.500,00	20,00
Ronei	2.500	2.500,00	20,00
TOTAL	10.000	10.000,00	100,00

2.4 - OS OBJETIVOS

Visão:

Ser reconhecido regionalmente como o melhor espetinho, oferecendo um serviço de qualidade e rapidez.

2.5– A MISSÃO

Propor ao cliente os melhores espetinhos, para as pessoas que tem o bom e velho habito de comer uma carne, tendo um lugar aconchegante.

3. – ANÁLISE ESTRATÉGICA

3.1 – OPORTUNIDADES:

- ❖ Investimento baixo lucro alto.
- ❖ Mercado em expansão
- ❖ Pouca concorrência na localidade

3.2 – AMEAÇAS:

- ❖ Pouca aceitação dos clientes
- ❖ Fiscalizações

3.3– ANÁLISE DE MERCADO PARA CHURRASQUINHO

O consumo de carne é um hábito que, entre os brasileiros, principalmente fora de casa, vem crescendo e se modificando também. Devido a todo este contexto, houve a expansão de churrasquinhos e açougues comercializando espetos.

Quanto aos tipos de espetos consumidos, o de carne continua sendo o tipo mais presente no consumo, principalmente picanha. Porém Fran bacon tem forte apelo para clientela jovem. Já o público masculino tem a tendência de pedir linguiça e queijos para acompanhamentos com bebidas.

Os fatores que explicam o crescimento do consumo de carne no Brasil continuam ligados não somente à melhora do poder de compra, mas, sobretudo, às ações de promoção do produto, melhoria da qualidade, concorrências de frigoríficos.

Os consumidores e apreciadores de espetinho têm expectativas por novidades em relação ao consumo. Sejam novos produtos, novas combinações ou mesmo novas sugestões culinárias. A pesquisa apontou interesse por misturas prontas, além da contínua demanda por carne de qualidade, indicando que os esforços que estão sendo feitos pela indústria para oferecer um produto de melhor qualidade, estão encontrando receptividade junto aos consumidores.

3.4– PERFIL DO CONSUMIDOR

O público alvo do Espeto Vaca Louca são pessoas que estão passeando no centro e querem uma comida rápida barata, idosos que estão caminhando na praça e famílias que estão consumindo no centro da cidade.

3.5 - FORNECEDORES

Alguns de nossos fornecedores são da região sudeste do país, mas com representantes e distribuidores que atende todo o Brasil, onde a carne é de melhor qualidade.

|Produtos |Fornecedores |

|Carne | Friboi | Sadia | Perdigão|

|Refrigerante e água mineral |Distribuidora Coca-Cola |

3.6 – A CONCORRÊNCIA

A concorrência direta que possui na localidade e lanchonetes, restaurantes e bares, mas não oferece um ambiente agradável com instalações adequadas e sofisticadas, seus preços são elevados e o atendimento deixa a desejar.

Existem vários concorrentes indiretos como bares, lanchonetes e restaurantes com pouca diferenciação em seus cardápios, pois não oferecem cafés e bebidas elaboradas. Mas por outro lado, nossos concorrentes levam vantagem por já terem tempo no mercado e clientela estabelecida.

4 – PLANO DE MARKETING

Segundo informações e pesquisas sobre o mercado de churrasquinho foi identificado apenas um empreendimento como esse, equipamentos necessários e produtos a serem oferecidos.

4.1– PUBLICIDADE

A divulgação será realizada por meios de panfletos, carros de som, faixas anunciando inauguração e paginas na internet.

4.2–PREÇO DO PRODUTO

Para atrair e manter a clientela a empresa pretende oferecer descontos e cortesias, preços acessíveis e ótimo atendimento.

5–PLANO OPERACIONAL E ORGANIZACIONAL

5.1–LOCALIZAÇÃO

Para a instalação da empresa foi escolhido um local no centro da cidade, próximo a bancos, escritórios, lojas e outros comércios, ou seja, um local com grande movimentação de pessoa e com estacionamento acessível.

5.2–EQUIPAMENTOS

- Churrasqueira;
- Quiosque;
- Máquina de cartão(Crédito e débito);
- Gaveteiro (guarda dinheiro, cheques, tickets de cartões de débito e crédito);
- Mesas e cadeiras;

- Geladeira;
- Utensílios diversos (açucareiro, porta-guardanapos, etc.)

5.3--MÃO DE OBRA

Os sócios serão responsáveis por toda a parte de mão de obra, sendo dividido tarefas entre os mesmos.

5.4 --EFICÁCIA GERENCIAL

A empresa será conduzida de uma forma em que haja integração entre os setores, com uma visão geral do negócio onde cada um é essencial, para juntos conduzir a empresa a uma gestão competitiva, cada cargo ocupado exerce um conjunto de atividades que vão desde o planejamento ao controle, detectando oportunidades, buscando eficiência nos recursos humanos, desenvolvendo a atração de talentos entre os funcionários.

Desenvolverá também sistemas de comunicação, espalhando o hábito de consumo de seus serviços, acompanhará a realidade orçamentária da instituição e definirá como o produto vai chegar mais eficientemente ao cliente.

6 --PLANO FINANCEIRO

6.1 --DEMOSTRATIVO DE INVESTIMENTO

Descrição de Investimentos	Unid.	Quant.	Valor	Valor
----------------------------	-------	--------	-------	-------

| | | |Unit. R\$ |Total R\$ |

|Gaveteiro (guarda dinheiro)|01 |500,00 |500,00 |

|Mesas |Unid. |06 |100,00 |600,00 |

|Talheres |Unid. |25 |20,00 |500,00 |

|Carvão |Unid. |25 |10,00 |250,00 |

|Churrasqueira | Unid. | 01 | 250,00 | 250,00

|TOTAL |2.100,00 |

6.2 - DESPESAS COM PESSOAL

|FUNCIONARIOS |QUANTIDADE |SALARIO MENSAL(R\$) |TOTAL |

Todos funcionários são sócios. Lucros dividido igualmente.

6.3 --DESPESAS

|Descrição |Valor Mensal (R\$) |

|Energia |110,00 |

|Publicidade |130,00 |

|Materiais e Fornecedores de carnes |3.800,00 |

|TOTAL |4.040,00 |

6.4 --ESTIMATIVAS DE FATURAMENTO

|Cafeteria |Preço unitário (R\$) |Quantidade de vendas por dia |1º mês (26 dias)|

|Espetinho de carne |1,50 |50 |1950,00 |

|Espetinho Franbacon |2,50 |30 |1950,00 |

|Espetinho Cafita | 1,50 | 30 | 1170,00 |

|Espetinho Queijo |3,00 |10 |780,00 |

|Cerveja lata|3,00 |20 |1560,00 |

|Refrigerantes |3,00 |30 |2340,00 |

|Água mineral |1,50 |15 |585,00 |

|Sucos |1,50 |20 |780,00 |

|TOTAL | 11.115,00 |

6.5 --PREVISÃO DE RESULTADOS FINANCEIROS

|LUCRO BRUTO |R\$ 11.115,00 |

|DESPESAS |R\$ 6.140,00 |

|LUCRO LÍQUIDO |R\$ 4.975,00 |

ROTEIRO DE EXECUÇÃO

Um churrasquinho foi a escolha feita, pois na cidade de Uberlândia não possui nenhum segmento deste ramo localizada na praça central, sendo uma vantagem competitiva e é um ramo que vem crescendo no mercado de trabalho, além do consumo de carne ser um hábito da maioria da população Brasileira existem pessoas que gostam de degustar uma boa e diferenciada carne depois da jornada de trabalho.

Para instala o negocio foi previsto um capital de 10.000,00 em que cada um dos sócios contribuiu com um valor próprio de 20%, descartando, a principio, a necessidade de empréstimos, onde será gasto com móveis, equipamentos, utensílios, produtos, fornecedores, divulgação.

A empresa será instalada no centro da cidade, em um local com grande movimentação. Em Dezembro será constituída a empresa legalmente na forma de sociedade limitada onde o capital social será dividido em quotas iguais cabendo aos sócios a responsabilidade limitada ao valor por eles integrado.

Serão vendidos produtos de melhor qualidade, com preço acessível. Panfletos, anúncios em carros de som, mídias sociais serão os recursos utilizados para a divulgação da empresa até sua inauguração.