

REVISTA FACINE 360

NENART – E-COMMERCE DE ACESSÓRIOS ARTESANAIS INFANTIS

NENART – CHILDREN'S HANDICRAFTS ACCESSORIES E-COMMERCE

Tatiana Deodato Ribeiro ^[1]

Jaime Martins de Sousa Neto ^[2]

María Antônia do Socorro Rabelo Araujo ^[3]

Recebido em: 15/09/2020 | Aprovado em: 30/09/2020 | Revisado em: 15/10/2020

Resumo

O presente estudo objetiva implantar um e-commerce de acessórios artesanais infantis, criando-se um plano de negócio para a abertura do e-commerce, desenvolvendo-se estratégias de marketing e marketing digital para divulgação da marca e entendendo o mercado de vendas de artesanato no município de Fortaleza-CE. Como metodologia, realizou-se uma pesquisa de mercado com os consumidores para a escolha dos produtos a serem exibidos, buscando suprir a necessidade e oferecendo alternativas para atendê-las. A NenArt será um e-commerce de artigos infantis que irá atender mulheres entre 20 e 40 anos, nas classes B e C, no mercado de acessórios infantis personalizados. O investimento inicial será de R\$ 9.350,00, oferecendo 8,99% de lucratividade e 53% de rentabilidade. O prazo para retorno desse investimento será de 22 meses e 18 dias.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Plano de negócio. Gestão.

Abstract

This study aims to implement an e-commerce of handmade children's accessories, creating a business plan for opening e-commerce, developing marketing and digital marketing strategies for brand awareness and understanding the craft sales market in the city of Fortaleza-CE. As a methodology, a market survey was conducted with consumers to choose the products to be displayed, seeking to supply the need and offering alternatives to meet them. NenArt will be an e-commerce for children's articles that will serve women between 20 and 40 years old, in classes B and C, in the personalized children's accessories market. The initial investment will be R \$ 9,350.00, offering 8.99% profitability and 53% profitability. The period for the return of this investment will be 22 months and 18 days.

Keywords: Entrepreneurship. Business plan. Management.

^[1] Graduada em Processos Gerenciais pela Faculdade de Ciências e Tecnologias do Nordeste - FACINE. E-mail: tianadeodato@gmail.com.

^[2] Doutor em Zootecnia, especialista em administração financeira, coordenador do Programa de Pesquisa e Iniciação Científica na FACINE, professor e orientador na FACINE. E-mail: jaime-martins@hotmail.com.

^[3] Mestre em Administração de Empresas, professora e orientadora na Facine. E-mail: socorro.rabelo2008@gmail.com

NENART – E-COMMERCE DE ACESSÓRIOS ARTESANAIS INFANTIS

Tatiana Deodato Ribeiro, Jaime Martins de Sousa Neto e Maria Antônia do Socorro Rabelo Araujo

1 INTRODUÇÃO

O presente estudo pretende desenvolver um plano de negócio referente a um trabalho personalizado, voltado para mães e pais que querem proporcionar aos seus filhos recém-nascidos um material confortável, colorido e lúdico, como fraldas, colchas, travesseiros, paninhos para segurar a chupeta, entre outros.

É um negócio caracterizado pela venda de produtos e serviços por meio da internet. Os serviços serão personalizados com a intenção de construir produtos que ofereçam conforto de forma artesanal.

Segundo Albertin (2010), nos últimos anos, a internet é a Tecnologia da Informação que mais tem se destacado, pelo seu impacto nas negociações e como um novo e rentável canal para as relações de trocas. A cada dia cresce o número de pessoas conectadas, assim, cresce também o número de pessoas que desejam agregar conforto e agilidade na rotina diária, optando pela praticidade, comodidade e segurança que o comércio eletrônico proporciona. Com uma plataforma especializada para o comércio B2C (Business to Consumer) e de fácil manuseio para clientes, pretende-se alcançar não só o público local como também pessoas de outras localidades e de várias idades. Com estrutura adequada também para a administração da loja, garantindo a atualização constante e oferecendo credibilidade, confiança e inovação nos produtos.

Será apresentado neste plano a tecnologia e como ela vem modificando nossas vidas. Porém, o nicho da NenArt será com a produção manual (artesanato) de peças feitas uma a uma. A preocupação maior será com o valor agregado e não com a fabricação de grandes quantidades, atribuindo às peças valor sentimental, como o carinho e a dedicação, seja na escolha de tecidos, nas cores, nos desenhos, formas e formatos. Segundo a Rede Asta, que é uma plataforma que reúne artesãos e facilita o acesso dos consumidores aos produtos, os artesãos, de uma forma geral, possuem mais habilidade no fazer o artesanato e pouco conhecimento no empreendedorismo, sendo insuficiente nas vendas e precificação. Assim, há uma necessidade de criar uma empresa organizada e bem estruturada, que transforme o artesanato em um negócio de sucesso.

De acordo com Dolabela (2008), o planejamento ao abrir um empreendimento é importante e essencial, pois a falta de um pode justificar o fechamento de muitas empresas. O autor também nos lembra que este planejamento não será impedimento para que novas empresas fechem as portas, devido a outros fatores, mas, para Dolabela, é possível minimizar os riscos.

Um dos efeitos da globalização é tornar obsoleto produtos recém lançados, devido à grande competição. Conforme Marins (2005), o que irá manter

uma empresa no mercado competitivo será manter verdadeiros empreendedores, que se comprometam com o sucesso dos clientes, para um novo mercado que muda todos os dias. As pessoas têm de migrar rapidamente para este novo mundo digital e aceitar o fato incontestável de que a informação e o tempo serão os grandes diferenciais competitivos do século XXI.

Portanto, o presente estudo objetiva implantar um e-commerce de acessórios artesanais infantis. Em específico pretende-se criar um plano de negócio para a abertura do e-commerce, oferecendo um site de fácil manuseio para os clientes; desenvolver estratégias de marketing e marketing digital para divulgação da marca no mercado e entender o mercado de vendas de artesanato.

2 METODOLOGIA

Para a elaboração do presente estudo, será considerado a necessidade de gerar conhecimento direcionado. Para Lakatos e Marconi (2008) a pesquisa aplicada é caracterizada por interesses práticos, tornando-os aplicáveis, mediante solução de problemas ocorridos na realidade, orientando nas soluções de oportunidades em objetivos anteriores definidos, para adquirir um direcionamento, que irá viabilizar a criação da empresa e venda do produto pela internet.

A pesquisa aplicada será um aprofundamento sobre o mercado de e-commerce para venda de artesanatos. Realizou-se uma pesquisa de mercado, com o intuito de avaliar as ferramentas já existentes no mercado. Pesquisas on-line e off-line foram aplicadas com os consumidores para a escolha dos produtos a serem exibidos, buscando suprir a necessidade e oferecendo alternativas para atendê-las.

O plano de negócio utilizado, baseia-se no modelo disponibilizado pelo Sebrae, que tem como principal objetivo o desenho do mercado e dos produtos a serem comercializados, promovendo ao empreendedor, confiança para abrir ou inovar um negócio.

Em concordância com o Sebrae (2019), o plano de negócio é um documento que especifica por escrito os objetivos do negócio e o passo a passo que o empreendedor deverá seguir para alcançar esse objetivo. Analisar e identificar riscos e incertezas, limitando os erros ao papel.

3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

3.1 PLANO ESTRATÉGICO

A partir da análise da Matriz SWOT (Figura 1), pôde-se observar a análise interna e externa do negócio.

NENART – E-COMMERCE DE ACESSÓRIOS ARTESANAIS INFANTIS

Tatiana Deodato Ribeiro, Jaime Martins de Sousa Neto e Maria Antônia do Socorro Rabelo Araujo

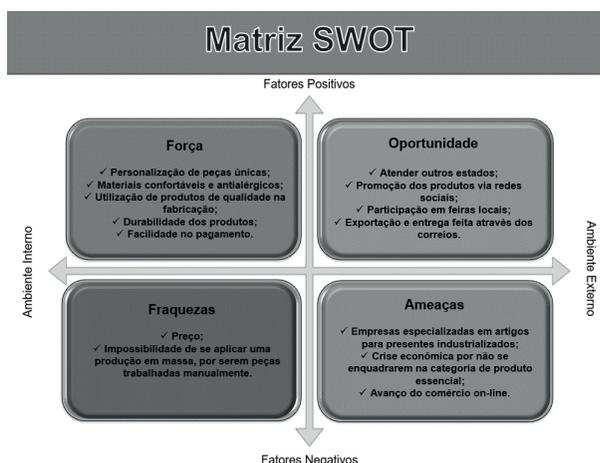


Figura 1 - Diagnóstico estratégico da empresa Nenart. Fonte: Dados da pesquisa

3.2 PLANO OPERACIONAL

a) Na busca por operacionalidade, o e-commerce da NenArt conterá no layout do site:

- Barra de busca: Utilizando um lugar de destaque na página inicial e mantendo-o acessível a todos. Sua utilização será direcionada para que seja especificado o que se quer comprar, utilizando o nome do produto ou características como cor, tamanho, modelo;
- Filtro de busca: Com utilização também direcionada a facilitar a busca do cliente por determinado item;
- Itens esgotados: Manter o cliente informado sobre os produtos comercializados no e-commerce, mas que não poderá ser levado no momento por estar em falta. Conterá um botão para reservas, via cadastro de e-mail;
- Frete, formas de pagamento e envio: Informações visíveis no início da página, facilitando na tomada de decisão do cliente;
- Checkout: Processo para finalizar as compras, indo desde o cadastro, passando pelo preenchimento do carrinho, até a confirmação final;
- Imagens: Utilização de fotos nítidas, com detalhes, recursos de zoom e descrição do produto;
- Nome certo ao produto certo: Nomear os produtos de forma correta, visando atender a necessidade de procurá-lo na barra de busca.

b) Para que o consumidor possa realizar sua compra na NenArt, e para a produção das peças, será utilizado:

- Site: utilizando linguagem fácil e legível;
- Links: manter vários links para a loja, facilitando a busca;
- Produção: uma mesa ampla e uma cadeira para a facilitar o corte e a pintura das peças, uma máquina de costura reta e informatizada, com opções de bordados e uma máquina de costura Overlook, para fazer acabamentos, máquina manual para aplique de

botões de pressão;

- Operação: computador para manutenção do site, impressora para uso administrativo, e um aparelho celular exclusivo para atendimento dos clientes, visto que a comunicação é prioritariamente on-line;
- Armazenamento: uma estante e um armário para guardar a matéria prima e as peças de estoque;
- Atendimento: o horário de funcionamento para contato dos clientes ocorrerá dentro do horário comercial de segunda a sexta-feira e nos sábados até as 12h.

c) Contando com apenas dois funcionários para realizar a venda de suas peças, a produção será de 90 peças por mês, resultando em uma média de 1080 peças por ano.

Produto	Variação em de preço em R\$	
Almofadas para amamentação	R\$ 50,00 à	R\$ 70,00
Caixas decoradas para presente	R\$ 10,00 à	R\$ 20,00
Fraldas pequenas	R\$ 20,00 à	R\$ 30,00

Tabela 1- Projeção do Volume de Produção/média Fonte: Elaborado pelo autor

- d) Quanto à fabricação das peças:
- Compra da matéria prima: A compra de tecidos, toalhas, linhas, tintas, fraldas, tudo que irá auxiliar na construção do produto;
 - Produção das peças: Costura, pintura;
 - Embalagens: Produção de embalagens, seja para presente, ou apenas para levar para casa;
 - Vendas: Por meio de loja virtual.

e) Inicialmente o recurso humano da empresa será composto por apenas um funcionário, que será responsável pela parte operacional na produção das peças, no cargo de Operador Artístico. Funções como manutenção de mídias digitais, de site, vendas e demais funções serão desempenhadas pela empreendedora responsável pela empresa.

3.3 DEFINIÇÃO DO PRODUTO OU SERVIÇO

Os produtos a serem comercializados pela NenArt serão peças infantis pintadas a mão, que irão complementar de forma lúdica o enxoval do recém-nascido. Serão comercializadas com a proposta de orientar os pais para o que realmente é importante na composição do enxoval, evitando gastos desnecessários e proporcionando peças personalizadas, confortáveis e antialérgicas, peças exclusivas e personalizadas, sendo esse o principal diferencial da NenArt. Um dos produtos comercializados será a “toalha fralda” que proporciona mais proteção à pele fina do bebê ao sair do banho, com um tecido delicado; e outro produto importante são as fraldas de pano, que além de serem confortáveis, poderão evitar assaduras e alergias de pele, trazendo

NENART – E-COMMERCE DE ACESSÓRIOS ARTESANAIS INFANTIS

Tatiana Deodato Ribeiro, Jaime Martins de Sousa Neto e Maria Antônia do Socorro Rabelo Araujo

economia, pois as fraldas são reutilizáveis.

Por serem peças artesanais, a tecnologia P&D não será aplicada na empresa neste primeiro momento, bem como as patentes.

Os produtos da NenArt encontram-se na fase introdutória do ciclo de vida. Dessa forma, e por conterem uma proposta diferente das existentes no mercado, o foco principal será na divulgação do produto.

3.4 ANÁLISE DE MERCADO

Segundo Luiz Marins (2019), uma pessoa para ter sucesso precisa ter visão de onde ela quer chegar, saber o que se quer, conhecer seu público-alvo, ter uma especialidade que possa ser reconhecida pelo mercado, ter foco e ter valores que sustentarão seu sucesso. Assim, o mercado aqui apresentado é movimentado principalmente pelos papais, avós, tios e pessoas que desejam presentear o bebê.

De acordo com pesquisas realizadas pelo IBGE (2018), 5 bebês nascem a cada 5 minutos no Brasil. E em média estas famílias gastam 5 mil reais do nascimento até a idade de 3 anos da criança.

a) Perfil dos clientes: foco em clientes primários com idades entre 20 e 40 anos, ambos os sexos, pertencentes às classes sociais B e C, que estejam grávidos ou que estejam aguardando a chegada de um novo familiar; como clientes secundários tem-se ambos os sexos, com idade 40 anos mais, também inseridos nas classes B e C, que estejam aguardando a chegada de um novo familiar. Por se tratar de um e-commerce é possível atingir clientes de diferentes regiões do Brasil;

b) Perfil dos concorrentes: lojas físicas e lojas online de artigos para bebês;

c) Perfil dos fornecedores: empresas que tem como foco principal o artesanato, oferecendo tecidos e aviamentos apropriados para a fabricação das peças e embalagens, mão de obra terceirizada para a manutenção das máquinas de costura, técnicos de informática e impressoras para manutenção do domínio da empresa na internet, manutenção de impressoras, provedor de internet seguro.

d) Perfil dos possíveis parceiros: lojas de e-commerce e lojas físicas que vendem artigos infantis, produtores de feiras de artesanatos na cidade de Fortaleza e lojas colaborativas, a fim de propor um espaço fixo de exposição e venda dos produtos.

3.5 PLANO DE MARKETING

Nesta seção, serão abordadas as estratégias de marketing, que para uma loja de e-commerce a

abordagem correta e bem planejada desta etapa resultará na evolução do negócio. Afinal, como convencer uma pessoa de que você é a solução certa para a necessidade que ela tem, atender seus desejos, problemas e necessidades?

a) Descrição dos principais produtos – o principal produto da NenArt será o enxoval personalizado com peças de tecidos artesanais, como: trocador, toalha fralda, toalha fralda capuz, almofadas para amamentação, apoio para a cabeça, jogo de lençol para carrinho, travesseiro para carrinho, sacola para roupinhas, trocador avulso, jogo de lençol para berço desmontável, jogo de lençol para berço, cobertores de berço, cueiros, mantas, fronhas avulsas, protetor de colchão, kits de fraldas de boca, kits para berço e sapatinhos de crochê, embalados em sacolas de TNT ou caixas decoradas para presentes, com a marca da empresa e o slogan “Feito Com Amor”. Produtos como fraldas, toalhas fraldas, kit para a boca, kit para berço, dentre outros que possuírem pinturas, terão garantias de seis meses devido ao possível desgaste da pintura; Preço – nossos preços serão estabelecidos utilizando critérios como os valores agregados aos produtos e seus benefícios ao consumidor:

Produto	Variação em de preço em R\$
Almofadas para amamentação	R\$ 50,00 à R\$ 70,00
Caixas decoradas para presente	R\$ 10,00 à R\$ 20,00
Fraldas pequenas	R\$ 20,00 à R\$ 30,00
Fronhas avulsas	R\$ 20,00 à R\$ 30,00
Jogo de lençol para berço	R\$ 100,00 à R\$ 120,00
Jogo de lençol para berço desmontável	R\$ 100,00 à R\$ 120,00
Jogo de lençol para carrinho	R\$ 100,00 à R\$ 120,00
Kits de fraldas de boca	R\$ 30,00 à R\$ 35,00
Sacola para roupinhas	R\$ 25,00 à R\$ 35,00
Sapatinhos de crochê	R\$ 20,00 à R\$ 25,00
Toalha fralda	R\$ 40,00 à R\$ 45,00
Toalha fralda capuz	R\$ 55,00 à R\$ 75,00
Necessaire para bebê	R\$ 50,00 à R\$ 80,00
Trocador	R\$ 50,00 à R\$ 90,00

Tabela 2- Preço

Fonte: Elaborado pelo autor

c) Estratégias promocionais – A fim de tornar a marca mais conhecida pelos consumidores, propõe-se a participação em feiras locais. Pelo baixo custo de investimento, a divulgação publicitária será focada em redes sociais e para atingir o nicho desejado, investimentos em revistas locais com conteúdo voltado para o mercado infantil, para os pais e para o público feminino;

d) Estratégias de comercialização – os produtos

NENART – E-COMMERCE DE ACESSÓRIOS ARTESANAIS INFANTIS

Tatiana Deodato Ribeiro, Jaime Martins de Sousa Neto e Maria Antônia do Socorro Rabelo Araujo

chegarão aos clientes via loja on-line, ou através de chats acessíveis pela própria loja, como o direct dos aplicativos Instagram, Messenger do Facebook ou WhatsApp, para dúvidas, sugestões e compras. As entregas poderão ser feitas via correios ou com retiradas a combinar;

e) Localização do negócio – inicialmente será criada uma plataforma on-line, com domínio próprio e links acessíveis em redes sociais. Posteriormente poderá ser criado um aplicativo para utilização com o intuito de facilitar o acesso através de sistemas operacionais como o IOS e o Android.

3.6 PLANO FINANCEIRO

O setor de artesanato, no Brasil, movimenta R\$ 50 bilhões por ano, segundo o IBGE (2018). 8,5 milhões de pessoas representa cerca de 3% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional, por estarem envolvidas com este tipo de atividade.

Fatores como matéria-prima de baixo custo ou encontrada gratuitamente e em abundância, o que pode representar um importante diferencial competitivo, a inexistência de público consumidor específico e mão de obra (em geral) familiar, fazem com que esse tipo de atividade se torne menos suscetível às oscilações do mercado.

Abaixo, serão demonstrados os quadros de investimentos, despesas e receitas para que os índices de retorno, rentabilidade e margens sejam determinados.

a) Estimativa dos investimentos fixos inicialmente será de R\$ 8.350,00, conforme tabela abaixo:

Estimativa de Investimentos Fixos Necessários			
Fluxograma do Processo			
Especificação	Quantidade	Valor Unitário	Valor total
Máquinas			
Máquina de costura	3	R\$ 1.500,00	R\$ 4.500,00
Telefone/Internet	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Subtotal máquinas			R\$ 4.600,00
Equipamentos Eletrônicos			
Notebook para escritório	1	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
Impressora	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Subtotal equipamentos eletrônicos			R\$ 2.100,00
Móveis e utensílios			
Embalagens/Sacolas	500	R\$ 0,10	R\$ 50,00
Cadeira para escritório	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Cadeira para trabalho manual	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
Armários	4	R\$ 200,00	R\$ 800,00
Mesa para corte	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Subtotal móveis e utensílios			R\$ 1.650,00
Investimento total			R\$ 8.350,00

Tabela 3 – Estimativa de Investimentos Fixos Necessários
Fonte: Elaborado pelo autor

b Atualmente a NenArt conta com um Capital de giro no valor de R\$ 1.000,00, totalizando o investimento inicial em R\$ 9.350,00:

Investimento Total Inicial	
Capital de Giro	R\$ 1.000,00
Investimento Fixo	R\$ 8.350,00
Total	R\$ 9.350,00

Tabela 4 – Investimento Total Inicial

Fonte: Elaborado pelo autor

c) Investimentos pré-operacionais que compreendem as taxas de registro da empresa, aluguéis de Domínio e de hospedagem para que ela funcione on line e despesas extras com contadores:

Investimentos pré-operacionais			
Descrição	Quantidade	Preço	Total
Domínio de internet	1	R\$ 75,00	R\$ 75,00
Legalização	1	R\$ 57,25	R\$ 57,25
Despesas extras	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Investimentos pré-operacionais total			R\$ 182,25

Tabela 5 – Investimentos pré-operacionais

Fonte: Elaborado pelo autor

d) Para Ribeiro (2018) o Fluxo de Caixa corresponde a dinâmica do dinheiro dentro da empresa. Todas as transações ocorridas, que provocam modificações no saldo da conta caixa, devem ser registradas em um relatório contábil, chamado demonstração do Fluxo de caixa.

Fluxo de caixa e estimativa do faturamento mensal e faturamento anual com projeção de três cenários possíveis, não considerando a instabilidade de vendas durante o ano e sim traçando metas de vendas a serem batidas.

Cenários com vendas de 100%, 90% e 80% da capacidade produtiva. Conforme Tabela 6.

Produtos	Preço de vendas	Estimativa de vendas anuais					
		Cenário 1		Cenário 2		Cenário 3	
		Vendas 100%	Faturamento anual	Vendas 90%	Faturamento anual	Vendas 80%	Faturamento anual
Almofadas para amamentação	R\$ 70,00	6	R\$ 5.040,00	6	R\$ 5.040,00	5	R\$ 4.200,00
Cartões decorados para presente	R\$ 20,00	4	R\$ 960,00	4	R\$ 960,00	4	R\$ 960,00
Fraldas requeimadas	R\$ 30,00	11	R\$ 3.960,00	10	R\$ 3.600,00	9	R\$ 3.240,00
Fronhas avulsas	R\$ 30,00	9	R\$ 3.240,00	9	R\$ 3.240,00	8	R\$ 2.880,00
Lençóis	R\$ 120,00	5	R\$ 7.200,00	5	R\$ 7.200,00	4	R\$ 5.760,00
Kits de fraldas de boca	R\$ 35,00	14	R\$ 5.880,00	13	R\$ 5.460,00	12	R\$ 5.040,00
Sacola para roupas	R\$ 35,00	2	R\$ 840,00	2	R\$ 840,00	2	R\$ 840,00
Sapatinhos de crochê	R\$ 25,00	5	R\$ 1.500,00	5	R\$ 1.500,00	4	R\$ 1.200,00
Toucas fraldas	R\$ 45,00	13	R\$ 7.020,00	12	R\$ 6.480,00	11	R\$ 5.940,00
Toucas fraldas capuz	R\$ 75,00	12	R\$ 10.800,00	11	R\$ 9.900,00	10	R\$ 9.000,00
Necessaire para bebê	R\$ 80,00	8	R\$ 7.880,00	8	R\$ 7.880,00	7	R\$ 6.720,00
Trocador	R\$ 90,00	1	R\$ 1.080,00	1	R\$ 1.080,00	1	R\$ 1.080,00
Total		90	R\$ 55.200,00	86	R\$ 52.980,00	77	R\$ 46.860,00

Tabela 6 – Estimativa de vendas anuais

Fonte: Elaborado pelo autor

e) A matéria-prima e a embalagem podem ser classificadas como custos variáveis. Sua variação é de

NENART – E-COMMERCE DE ACESSÓRIOS ARTESANAIS INFANTIS

Tatiana Deodato Ribeiro, Jaime Martins de Sousa Neto e Maria Antônia do Socorro Rabelo Araujo

acordo com o volume produzido ou vendido.

CMV mensal com base na projeção realizada das vendas, também em três cenários e a estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizados:

Custo de mercadoria vendida CMV							
Produtos	Custo de vendas	Cenários					
		Vendas 100%	CMV	Vendas 99%	CMV	Vendas 98%	CMV
Almofadas para amamentação	R\$ 30,00	6	R\$ 180,00	6	R\$ 180,00	5	R\$ 150,00
Caixas decoradas para presente	R\$ 3,50	4	R\$ 14,00	4	R\$ 14,00	4	R\$ 14,00
Fraldas pequenas	R\$ 14,00	11	R\$ 154,00	10	R\$ 140,00	9	R\$ 126,00
Fronhas avulsas	R\$ 4,50	9	R\$ 40,50	9	R\$ 40,50	8	R\$ 36,00
Lençóis	R\$ 45,00	5	R\$ 225,00	5	R\$ 225,00	4	R\$ 180,00
Kits de fraldas de boca	R\$ 4,50	14	R\$ 63,00	13	R\$ 58,50	12	R\$ 54,00
Sacola para roupinhas	R\$ 11,50	2	R\$ 23,00	2	R\$ 23,00	2	R\$ 23,00
Sapatinhos de crochê	R\$ 15,00	5	R\$ 75,00	5	R\$ 75,00	4	R\$ 60,00
Toalha fralda	R\$ 20,00	13	R\$ 260,00	12	R\$ 240,00	11	R\$ 220,00
Toalha fralda capuz	R\$ 23,00	12	R\$ 276,00	11	R\$ 253,00	10	R\$ 230,00
Necessaire para bebê	R\$ 6,80	8	R\$ 54,40	8	R\$ 54,40	7	R\$ 47,60
Trocador	R\$ 4,50	1	R\$ 4,50	1	R\$ 4,50	1	R\$ 4,50
Total		90	R\$ 1.369,40	86	R\$ 1.307,90	77	R\$ 1.145,10

Tabela 7 – Custo de Mercadoria Vendida CMV

Fonte: Elaborado pelo autor

Custo unitário dos produtos				
Produtos	Unidade de medida	Quantidade	Custo Unitário	Custo Total
Bico ingles	Peça	4	R\$ 18,82	R\$ 75,28
Botão de pressão	pacote	0,5	R\$ 27,50	R\$ 13,75
Cabide infantil	Unidade	2	R\$ 0,99	R\$ 1,98
Caixas de papelão	Unidade	4	R\$ 5,00	R\$ 20,00
Contas (meia perola e perola)	Quilo	0,5	R\$ 16,00	R\$ 8,00
Enchimento	Quilo	4	R\$ 19,90	R\$ 79,60
Fita de cetim	Peça	6	R\$ 2,20	R\$ 13,20
Fraldas de tecido pequena	Unidade	21	R\$ 6,00	R\$ 126,00
Fraldas de tecido grande	Unidade	20	R\$ 6,50	R\$ 130,00
Lã para croche	Unidade	4	R\$ 13,30	R\$ 53,20
Linha para costura overlock	Unidade	2	R\$ 2,00	R\$ 4,00
Linha para costura Reta	Unidade	6	R\$ 2,21	R\$ 13,26
Manta acrílica	Metro	2	R\$ 3,85	R\$ 7,70
Passa fita	Peça	4	R\$ 4,50	R\$ 18,00
Tecido de algodão	Metro	35	R\$ 15,00	R\$ 525,00
Tecido napa	Metro	0,41	R\$ 6,90	R\$ 2,83
Tecido piquet colmeia	Metro	6	R\$ 25,00	R\$ 150,00
Tecido tule	Metro	5	R\$ 3,92	R\$ 19,60
Tinta para tecido	Unidade	10	R\$ 2,75	R\$ 27,50
TNT	Metro	25	R\$ 2,80	R\$ 70,00
Zíper 50cm	Unidade	7	R\$ 1,50	R\$ 10,50
Total				R\$ 1.369,40

Tabela 8 – Custo unitário dos produtos

Fonte: Elaborado pelo autor

f) Estimativa dos custos de comercialização mensal:

Comercialização mensal		
Descrição	Quantidade	Preço
Publicidade e propaganda	1	R\$ 50,00

Tabela 9 – Comercialização mensal

Fonte: Elaborado pelo autor

g) Estimativa dos custos com mão de obra. A NenArt enquadra-se no formato MEI, contendo assim apenas um funcionário e a proprietária:

Mão de Obra		
Especificação	Valor Mensal	Valor anual
INSS	R\$ 31,35	R\$ 376,20
FGTS	R\$ 83,60	R\$ 1.003,20
Salário Base	R\$ 1.045,00	R\$ 12.540,00
Total	R\$ 1.159,95	R\$ 13.919,40

Tabela 10 – Mão de Obra

Fonte: Elaborado pelo autor

j) Estimativa do custo com depreciação: A depreciação é a redução do preço, é a perda de valor sofrida por máquinas e equipamentos utilizados pela empresa, seja, por desgaste devido ao uso, pelo tempo ou por se tornarem obsoletos. Sendo calculada sobre os investimentos fixos a depreciação deve ser considerada economicamente, sendo ela inclusa em custos ou despesas no momento da formação dos preços de comercialização. Foi utilizado a fórmula de depreciação Linear: Depreciação = valor do bem / vida útil, para os cálculos aqui apresentados:

Projeção de Custos de Proteção - Depreciação			
Especificação	Total do Investimento	Depreciação	
		Taxa anual	Valor anual
Máquinas	R\$ 4.600,00	10%	R\$ 460,00
Equipamentos Eletrônicos	R\$ 2.100,00	20%	R\$ 420,00
Móveis e Utensílios	R\$ 1.650,00	10%	R\$ 165,00
Total	R\$ 8.350,00		R\$ 1.045,00

Tabela 11 – Projeção de Custos de Proteção - Depreciação

Fonte: Elaborado pelo autor

k) Estimativa dos custos fixos operacionais mensais e anuais: Os custos fixos são gastos que não oscilam de acordo com o volume de produção:

Estimativas de Custos Fixos		
Especificação	Valor Mensal	Valor anual
Aluguel/Domínio/Hospedagem	R\$ 75,00	R\$ 900,00
Pró-labore	R\$ 1.100,00	R\$ 13.200,00
Salário	R\$ 1.159,95	R\$ 13.919,40
Depreciações	R\$ 87,09	R\$ 1.045,08
Telefone/ internet/ condominio	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00
Despesas extras	R\$ 50,00	R\$ 600,00
Materiais de escritório, higiene e limpeza	R\$ 20,00	R\$ 240,00
Água, Luz e eletricidade	R\$ 110,00	R\$ 1.320,00
Despesas financeiras	R\$ 114,95	R\$ 1.379,40
Total	R\$ 2.816,99	R\$ 33.803,88

Tabela 12 – Estimativas de Custos Fixos

Fonte: Elaborado pelo autor

m) Indicadores de viabilidade (ponto de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade, prazo de retorno do investimento):

Indicadores de Viabilidade Econômica					
PERÍODO	Indicadores	100%	90%	80%	
Mensal	Investimento	R\$ 9.350,00	R\$ 9.350,00	R\$ 9.350,00	
	Custo Variável	R\$ 1.369,40	R\$ 1.307,90	R\$ 1.145,10	
	Receita Total	R\$ 4.600,00	R\$ 4.415,00	R\$ 3.905,00	
	Custo Fixo Total	R\$ 2.816,99	R\$ 2.816,99	R\$ 2.816,99	
	Lucro Líquido	R\$ 413,61	R\$ 290,11	-R\$ 57,09	
	Índice de Margem de Contribuição	70%	70%	71%	
	Ponto de Equilíbrio	R\$ 4.011,07	R\$ 4.002,77	R\$ 3.985,78	
	Ponto de Equilíbrio (Peça)	78	78	79	
	Lucratividade	8,99%	6,57%	-1,46%	
	Anual	Custo Variável	R\$ 16.432,80	R\$ 15.694,80	R\$ 13.741,20
Receita Total		R\$ 55.200,00	R\$ 52.980,00	R\$ 46.860,00	
Custo Fixo Total		R\$ 33.803,88	R\$ 33.803,88	R\$ 33.803,88	
Lucro Líquido		R\$ 4.963,32	R\$ 3.481,32	-R\$ 685,08	
Rentabilidade		53%	37%	-7%	
Prazo do retorno do investimento		22 meses e 18 dias	32 meses e 6 dias	-164 meses e 6 dias	

Tabela 13 – Indicadores de viabilidade econômica

Fonte: Elaborado pelo autor

NENART – E-COMMERCE DE ACESSÓRIOS ARTESANAIS INFANTIS

Tatiana Deodato Ribeiro, Jaime Martins de Sousa Neto e Maria Antônia do Socorro Rabelo Araujo

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A NenArt será um e-commerce, de artigos infantis todos feitos artesanalmente, seja para uso pessoal ou para presentear, que irá atender mulheres entre 20 e 40 anos, nas classes B e C, no mercado de acessórios infantis personalizados. O investimento inicial é de R\$ 9.350,00, oferecendo 8,99% de lucratividade e 53% de rentabilidade, o prazo para retorno desse investimento é de 22 meses e 18 dias. Atualmente seu CNPJ está registrado como MEI, Microempreendedor Individual, o que possibilita a emissão de nota fiscal MEI. Possui recursos financeiros suficientes para a abertura, pois já conta com material e maquinários para a criação das peças.

A NenArt aproveita a tendência tecnológica dos e-commerces para proporcionar às crianças peças infantis diferenciadas, coloridas e com personalidade, oferecendo também uma outra tendência, que é a da exclusividade e qualidade dos produtos artesanais.

Dessa forma, observou-se a importância do plano de negócio para o sucesso do empreendimento, verificando um maior entendimento do ato de empreender, a forma de realizar o planejamento e sua importância para a tomada de decisão correta.

REFERÊNCIAS

DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luísa**. 3. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Técnicas de pesquisas**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

ALBERTIN, Alberto Luiz. **Comercio eletrônico: modelo, aspecto e contribuições de sua aplicação**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARINS, Luiz. **Homo habilis: você como empreendedor**. São Paulo: Gente, 2005.

RIBEIRO, Osny Moura. **Contabilidade de custo**. 5. Ed. São Paulo: Saraiva, 2018.

SEBRAE. **Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio**, 2019. Disponível em <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>, Acesso em: 21 ago. 2019.

SEBRAE. **9 dicas para você dominar o mercado digital, 2019**. Disponível em <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-voce-precisa-saber-sobre-comercio-eletronico,b3ab55a4873c4410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>, Acesso em: 21 ago. 2019.