

CENTRO UNIVERSITARIO TIRADENTES

DAYANE AMANCIO DE ALMEIDA
EVELYN GABRIELLE DINIZ DA SILVA
JOÃO VITOR SANTOS LIMA
LUCAS VASCONCELOS FERREIRA
THYAGO CAVALCANTE DA SILVA

**PROJETO DE PLANO DE NEGÓCIO PARA IMPLANTAÇÃO
DA PLANET SURF**

RECIFE

2022

DAYANE AMANCIO DE ALMEIDA
EVELYN GABRIELLE DINIZ DA SILVA
JOÃO VITOR SANTOS LIMA
LUCAS VASCONCELOS FERREIRA
THYAGO CAVALCANTE DA SILVA

**PROJETO DE PLANO DE NEGÓCIO PARA IMPLANTAÇÃO
DA PLANET SURF**

Trabalho apresentado ao Centro universitário
Tiradentes – UNIT campus Recife, como
requisito para obtenção do título de bacharel
em administração.

RECIFE
2022

SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO	05
4.3.1 Declaração De Visão	05
4.3.2 Declaração De Missão.....	05
4.3.3 Propósitos Gerais E Específicos Do Negócio, Objetivos E Metas	05
4.3.4 Estratégia De Marketing.....	05
4.3.5 Equipe Gerencial	06
4.4 PRODUTOS E SERVIÇOS	06
4.4.1 Descrição Dos Produtos E Serviços.....	06
4.4.2 Previsão De Lançamento De Novos Produtos E Serviços	06
4.5 ANÁLISE DA INDÚSTRIA	07
4.5.1 Análise Do Setor	07
4.5.2 Definição Do Nicho De Mercado	07
4.5.3 Análise Da Concorrência	07
4.5.4 Diferenciais Competitivos.....	07
4.6 PLANO DE MARKETING	08
4.6.1 Estratégia De Marketing	08
4.6.2 Canais De Venda E Distribuição	08
4.6.3 Projeção De Vendas	08
4.7 PLANO OPERACIONAL	08
4.7.1 Análise Das Instalações	08
4.7.2 Equipamentos E Máquinas Necessárias	10
4.7.3 Funcionários E Insumos Necessários	10
4.7.4 Terceirização	11
4.8 ESTRUTURA DA EMPRESA	11
4.8.1 Estrutura Organizacional	11
4.8.2 Assessorias Externas	11
4.8.3 Equipe De Gestão	11
4.9 PLANO FINANCEIRO	12
4.9.1 Balanço Patrimonial	12
4.9.2 Demonstrativos De Resultados	12
4.9.3 Fluxo De Caixa	13
4.10 ANEXOS	14

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

Apresentaremos a seguir no presente plano de negócio os principais pontos que foram elaborados sobre o empreendimento como o planejamento estratégico, operacional, financeiro e de marketing. Visando ajudar os atletas profissionais e os iniciantes, a desenvolver suas habilidades e melhorar seus desempenhos dia a dia, A Planet Surf está na fase inicial que através de um bom planejamento almeja um crescimento e um futuro promissor na área.

2. Declaração de Visão

Satisfação dos clientes oferecendo um ambiente para uma experiência de lazer e bem estar.

3. Declaração de Missão

A Planet Surf está comprometida a levar a melhor experiência do surf através de um parque sustentável e inovador, para quem busca o bem estar.

4.3.3 Propósitos Gerais e Específicos do Negócio, Objetivos e Metas

O objetivo principal da empresa é buscar o constante crescimento, focado no bem estar e desenvolvimento dos atletas e praticantes do surf. Buscando também uma experiência inovadora para o mercado e para os frequentadores do parque.

4.3.4 Estratégia de Marketing

Busca ganhar espaço no mercado focado na cidade do Recife e regiões próximas. Atingindo tanto os praticantes de surf como os simpatizantes do esporte. Através de anúncios nas redes sociais focados para as pessoas que tem interesse em surf ou esportes adjacentes, e divulgação do parque nas cidades próximas. Na forma Digital, de Conteúdo, de Produto, Social, Pessoal e Humanizado.

4.3.5 Equipe Gerencial

A equipe gerencial da empresa é composta por profissionais especializados nas áreas de cada setor da Empresa, como diretores comerciais, diretores de RH, diretores financeiros, diretores de operações, fundadores e sócios.

4.4 PRODUTOS E SERVIÇOS

4.4.1 Descrição dos Produtos e Serviços

A Planet Surf é uma empresa especializada em práticas de surf e com quadras poliesportivas, que irão proporcionar uma experiência de forma inovadora, sustentável e com atividades recreativas para crianças e lazer para toda família.

Figura 1: Piscina de ondas artificiais.



Fonte: Praia da grama

4.4.2 Previsão de Lançamento de Novos Produtos e Serviços

As previsões de lançamento são novas atrações para o parque e o início de vendas de lotes para próximo ano (2023). O objetivo é ampliar o espaço com mais atividades de lazer e esportes.

4.5 ANÁLISE DA INDÚSTRIA

4.5.1 Análise do Setor

Nosso setor será um grande diferencial no desenvolvimento econômico para o estado de Pernambuco, apesar de já existir mercado para este negócio em alguns estados. Nossa oportunidade vem devido às dificuldades de um lazer tranquilo nas praias do Recife. Esse empreendimento será uma nova tendência para o estado, trazendo um ambiente agradável com esportes, lazer e muito mais.

4.5.2 Definição do Nicho de Mercado

Esporte e Lazer.

4.5.3 Análise da Concorrência

Após estudos sobre as empresas com o segmento semelhantes ao nosso, o diferencial que é trazido ao nosso público são os diferentes tipos e esportes e lazer oferecido para os praticantes de surf e para toda família, em um único lugar fazendo com que sejamos vistos de forma inovadora para nossos clientes e para os potenciais clientes.

4.5.4 Diferenciais Competitivos

Fortalecer e incentivar ações de conservação e desenvolvimento esportivo;
Promover qualidade de vida aos praticantes de surf;
Quadras Poliesportiva;
Áreas verdes com trilhas ecológicas.

4.6 PLANO DE MARKETING

4.6.1 Estratégia de Marketing

Teremos um conjunto de ações que serão colocados em prática, dessa forma atingindo nosso publico e alcançando nossas metas.

Serão realizadas divulgações para atrair o público, sendo assim fidelizar futuros clientes.

Preço: R\$ 500,00 por dia para surf.

R\$ 250,00 treinamento de surf. Por hora

R\$ 200,00 Natação

R\$ 250,00 aluguel das quadras por hora.

R\$ 1.000,00 para desfrutar de todo o parque durante o dia.

Praça: Mercado alvo será Recife

4.6.2 Canais de Venda e Distribuição

As vendas serão concentradas no site, e na entrada do parque.

4.6.3 Projeção de Vendas

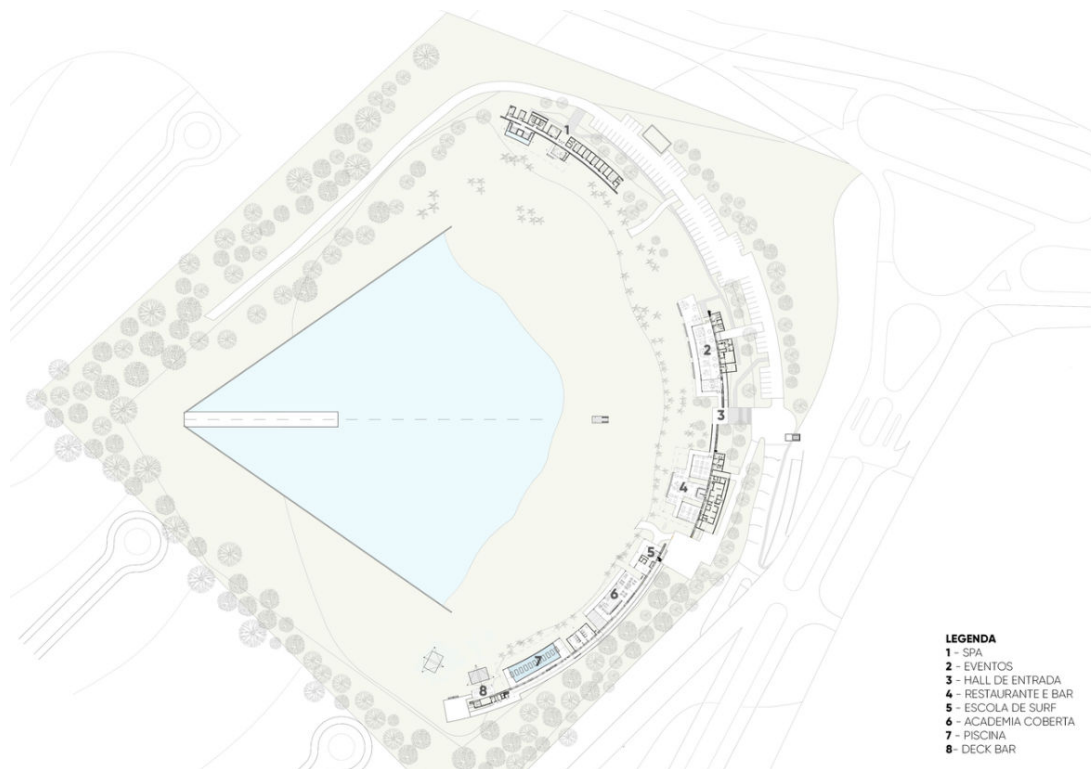
PROJEÇÃO DE VENDAS	
ANO 1	
Total de Clientes	5.000
Outros estados	20%
Região Metropolitana	80%

O objetivo principal é aumentar nossos serviços conforme a demanda.

4.7 PLANO OPERACIONAL

4.7.1 Análise das Instalações

Figura 2: Arquitetura



Fonte: Galeria praia da grama

4.7.2 Equipamentos e Máquinas Necessárias

QTDE	EQUIPAMENTOS E MÁQUINAS NECESSÁRIAS
10	Quadras
2	Áreas de onda
1	praia
10	piscinas
50	boia
50	Bomba d'água
200	mangueira
20	escorregadores

4.7.3 Funcionários e Insumos Necessários

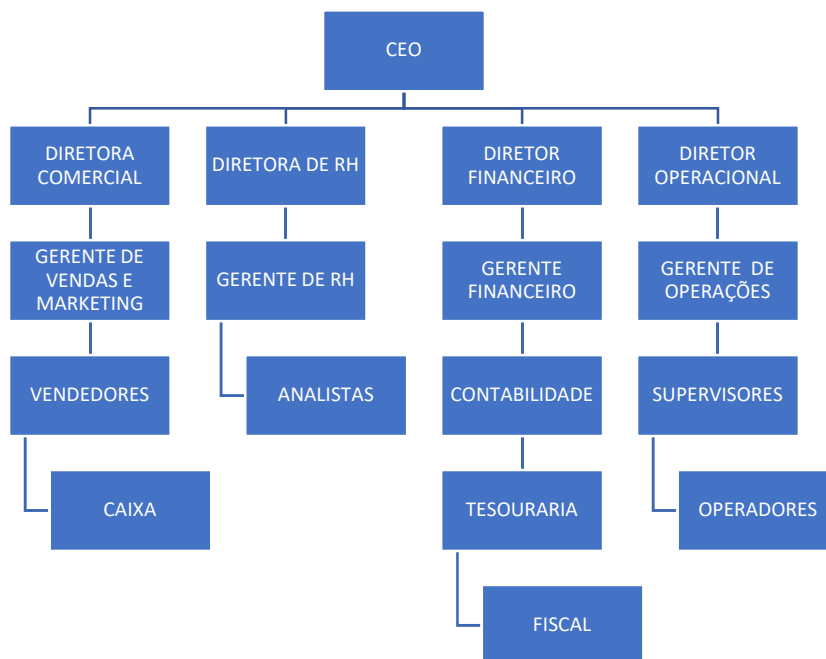
CARGO/FUNÇÃO	QUALIFICAÇÕES NECESSÁRIAS
CEO	MBA EM ADMINISTRAÇÕES DE EMPRESAS
Diretores	GRADUAÇÃO NA ÁREA ESPECÍFICA
Gerentes	GRADUAÇÃO NA ÁREA ESPECÍFICA
Auxiliar de limpeza	COM EXPERIÊNCIAS EM ASG
Segurança	EMPRESA TERCERIZADA
Garçons	EMPRESA TERCERIZADA
Cozinheiros	EMPRESA TERCERIZADA
Salva vidas	EMPRESA TERCERIZADA
Instrutores de Esportes	EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS NAS ÁREAS

4.7.5 Terceirização

Os processos de terceirização ocorrem em algumas das nossas áreas, como limpeza, segurança do parque, cozinheiros, equipe de primeiro socorros.

4.8 ESTRUTURA DA EMPRESA

4.8.1 Estrutura Organizacional



4.8.2 Assessorias Externas

Assessoria jurídica e de esportes serão responsáveis pela empresa, neste primeiro momento de abertura.

4.8.3 Equipe de Gestão

A equipe de gestão será composta por profissionais que possui vasta experiência em atendimento ao público, esportivo, na área de hotelaria, parques e afins.

4.9 PLANO FINANCEIRO

4.9.1 Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL			
Ativo		Passivo	
Caixa	R\$	Fornecedores	R\$ 50.684,50
	2.000,00		
Estoque	R\$	Impostos	R\$ 22.000,00
	50.684,50		
Máquinas e Equipamentos	R\$		
	19.764,00		
Veículo	R\$		
	75.000,00		
		Patrimônio Líquido	
		Capital Social R\$ 74.764,00	
Ativo	R\$	Passivo +	R\$
	147.448,50	PL	147.448,50

4.9.2 Demonstrativos de Resultados

DRE	
Vendas	R\$
	195.000,00
(-) Custo das Mercadorias Vendidas	
Estoque Inicial	R\$
	4.223,70
(+)Compras	R\$
	46.460,80
Mercadoria Disponível	R\$
	50.684,50
(-)Estoque Final	R\$ -R\$

	4.223,70	46.460,80
Lucro Bruto com mercadorias		R\$195.000,00
(-)Outras despesas		R\$ 39.040,00
Lucro Líquido		R\$ 109.499,20

4.9.3 Fluxo de Caixa

FLUXO DE CAIXA	
(+)ENTRADAS	
Vendas	R\$ 195.000,00
Total entradas	R\$ 195.000,00
(-) SAÍDAS	
Pagamento de Fornecedores	R\$ 50.684,50
Aluguel	R\$ 9.400,00
Honorários Contábeis	R\$ 2.000,00
Salários + Encargos	R\$ 21.000,00
Férias e 13° Salário	R\$ 5.000,00
Impostos	R\$ 3.000,00
Água	R\$ 340,00

Luz	R\$
	580,00
Telefone	R\$
	700,00
Material de Limpeza	R\$
	600,00
Material para escritório	R\$
	120,00
Combustível	R\$
	1.000,00
Outros custos mensais	R\$
	600,00
Total Saídas	R\$
	93.424,50
(=) Saldo	R\$
	101.575,50

4.10 ANEXOS

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS			
Descrição	Qtde.	Valor Unit.	Total
GERADOR	1	R\$ 10.000,00	R\$10.000,00
BOMBA D'ÁGUA	5	R\$ 1.200,00	R\$ 6.000,00
MANGUEIRAS	10	R\$ 90,00	R\$ 900,00
BOIAS DE SEGURANÇA	24	R\$ 26,00	R\$ 624,00
LED DE PISCINA	340	R\$ 1,00	R\$ 340,00
EXTINTOR	15	R\$ 100,00	R\$1.500,00
LIMPADOR DE PISCINA	10	R\$ 40,00	R\$ 400,00
Total			R\$
			19.764,00

VEÍCULO				
QTDE	VALOR			
2	R\$	32,500,00		
Total	R\$	75.000,00		
Vendas Anual				
Meses	Vendas			
Janeiro	R\$	40.000,00		
Fevereiro	R\$	30.000,00		
Março	R\$	25.000,00		
Abril	R\$	20.000,00		
Maio	R\$	10.000,00		
Junho	R\$	10.000,00		
Julho	R\$	10.000,00		
Agosto	R\$	10.000,00		
Setembro	R\$	10.000,00		
Outubro	R\$	10.000,00		
Novembro	R\$	10.000,00		
Dezembro	R\$	10.000,00		
Total	R\$	195.000,00		
INSUMOS				
DESCRIMINAÇÃO	QTDE	VALOR UNIT.	TOTAL	
ÁGUA	20.000,00L	R\$	0,9447	R\$ 18.894,85
PRODUTOS QUIMICOS	2.000L	R\$	4,72	R\$ 9.447,41
DIESEL PARA GERADOR	500L	R\$	18,94	R\$ 9.447,41
AREIA DE PRAIA	500M ²	R\$	37,78	R\$

ARTIFICIAL	18.894,85
TOTAL	R\$
	56.684,52
