



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS**  
**FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E**  
**CONTABILIDADE CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

**JOSÉ ROMÁRIO FERREIRA DA SILVA**

**PLANO DE NEGÓCIOS: BARBEARIA ROMÁRIO BARBERSHOP**

**MACEIÓ, ALAGOAS.**

**2023**

**JOSÉ ROMÁRIO FERREIRA DA SILVA**

**PLANO DE NEGÓCIOS: BARBEARIA ROMÁRIO BARBERSHOP**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – FEAC, como parte dos requisitos necessários a obtenção do título de Bacharel em Administração, pela Universidade Federal de Alagoas – UFAL, sob a orientação do Prof. Dr. Edilson dos Santos Silva.

**MACEIÓ, ALAGOAS.**

**2023**

**Catálogo na fonte**  
**Universidade Federal de Alagoas**  
**Biblioteca Central**  
**Divisão de Tratamento Técnico**

Bibliotecária Responsável: Livia Silva dos Santos - CRB 1670

S586p Silva, José Romário Ferreira da.  
Plano de negócios : barbearia Romário barbershop / José Romário Ferreira da Silva.  
– 2023.  
40 f. : il.

Orientador: Edilson dos Santos Silva.  
Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso em Administração) – Universidade  
Federal de Alagoas. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Maceió,  
2023.

Bibliografia: f. 40.

1. Plano de negócio. 2. Administração - Barbearia. 3. Empreendedorismo. I. Título.

CDU: 658

## Folha de Aprovação


JOSÉ ROMÁRIO FERREIRA DA SILVA

### PLANO DE NEGÓCIOS: BARBEARIA ROMÁRIO BARBERSHOP

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – FEAC, como parte dos requisitos necessários a obtenção do título de Bacharel em Administração, pela Universidade Federal de Alagoas – UFAL.


Data de Aprovação: 20/09/2023

Banca Examinadora:

Documento assinado digitalmente  
 EDILSON DOS SANTOS SILVA  
Data: 30/09/2023 13:37:55-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>


---

Prof. Dr. Edilson dos Santos Silva  
Orientador

Documento assinado digitalmente  
 ANA PAULA LIMA MARQUES FERNANDES  
Data: 03/10/2023 10:46:07-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

---

Prof<sup>ª</sup>. Dr<sup>ª</sup>. Ana Paula Lima Marques Fernandes  
Membro Examinador

Documento assinado digitalmente  
 LUCAS SILVA DE AMORIM  
Data: 02/10/2023 18:23:14-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

---

Prof. Lucas Silva de Amorim  
Membro Examinador

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente a Deus pela graça da vida, sem a qual, não estaria aqui realizando este sonho, que é a minha graduação.

A minha querida mãe Ângela Maria, mulher íntegra e trabalhadora, que, mesmo diante de tanta dificuldade sempre me ensinou o caminho em que eu deveria andar, e também, por orar a Deus incessantemente por mim.

Agradeço a minha amada esposa Girlaine Cristine, mulher virtuosa e que sempre me apoiou em todas as minhas decisões, estando presente em cada fase da minha evolução pessoal.

A todos os professores em que tive a honra de conhecer e poder adquirir conhecimentos valiosos que irão andar comigo durante toda a minha vida profissional e pessoal.

Por fim, agradeço imensamente ao professor Edilson por ter aceitado ser o meu orientador neste TCC, lembro-me bem, que o mesmo se mostrou de braços abertos para me ajudar nessa etapa tão crucial para a conclusão do curso desde a primeira disciplina em que fui seu discente. Serei eternamente grato.

## **EPÍGRAFE**

Por mais brilhante que a estratégia seja, você  
deve sempre olhar para os resultados.

Winston Churchill

## **RESUMO**

O presente estudo tem como objetivo desenvolver um Plano de Negócios para avaliar a viabilidade de implantar um empreendimento no setor de barbearia na cidade de São Miguel dos Campos, Alagoas. Romário Ferreira, um experiente barbeiro com mais de 3 anos de atuação em barbearias e serviços em domicílio, decidiu empreender e inaugurar a barbearia "Romário Barbershop". O propósito deste trabalho fundamenta-se em analisar aspectos determinantes para auxiliar na tomada de decisão do empreendedor acerca da viabilidade do negócio. Com base nisso, foram levantados todos os custos fixos e variáveis necessários para dar início às operações, assim como, o investimento inicial que será essencial para custeá-los. Após a elaboração de uma estimativa de faturamento mensal e a dedução de todas as obrigações da empresa, informações cruciais foram obtidas para calcular os índices de viabilidade do negócio, e todos se mostraram positivos. Os resultados deste estudo indicam que todos os objetivos propostos foram alcançados de forma satisfatória. Além disso, a análise revela que a criação da nova barbearia é uma decisão viável e promissora, proporcionando a Romário a perspectiva de recuperar o investimento em um curto período de tempo.

Palavras-Chave: Plano de Negócios; empreendedorismo; barbearia; serviço.

## **ABSTRACT**

This study aims to develop a Business Plan to assess the feasibility of establishing a barbershop enterprise in São Miguel dos Campos, Alagoas. Romário Ferreira, an experienced barber with over 3 years of experience in barbershops and home services, has decided to venture into entrepreneurship and inaugurate "Romário Barbershop." The purpose of this work is to analyze decisive aspects that will assist the entrepreneur in making informed decisions regarding the business's viability. This includes identifying all fixed and variable costs required to initiate operations, as well as the initial investment necessary to fund them. After estimating monthly revenue and deducting all company obligations, crucial information was gathered to calculate the business's viability indices, all of which showed positive results. The study's outcomes indicate that all proposed objectives were successfully achieved. Moreover, the analysis reveals that establishing the new barbershop is a feasible and promising decision, offering Romário the perspective of recovering the investment in a short period.

**Keywords:** Business Plan; entrepreneurship; barbershop; service.



## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Análise SWOT.....	16
Quadro 2 – Serviços prestados pela empresa .....	18
Quadro 3– Investimentos Fixos .....	22
Quadro 4– Caixa Mínimo .....	23
Quadro 5 – Estoque Inicial .....	23
Quadro 6 – Capital de Giro.....	24
Quadro 7 – Investimentos Pré – Operacionais .....	25
Quadro 8 – Investimento Total.....	25
Quadro 9 – Projeção de faturamento mensal.....	26
Quadro 10 – Projeção das Receitas .....	27
Quadro 11 – Custo unitário da matéria – prima .....	28
Quadro 12 – Custo Total do Serviço Corte de Cabelo .....	28
Quadro 13 – Custo Total do Serviço Barba (Aparo/Retirada) .....	29
Quadro 14 – Custo Total do Serviço de Sobrancelhas .....	29
Quadro 15 – Cálculo de Custos de MD e MV.....	29
Quadro 16 – Projeção de Custos de MD e MV .....	30
Quadro 17 – Custos com Depreciação .....	31
Quadro 18 – Custos Fixos Mensais .....	31
Quadro 19 – Projeção dos Custos Fixos.....	32
Quadro 20 – Demonstrativo de Resultados .....	33
Quadro 21 – Projeção de Resultados.....	34
Quadro 22 – Índice de Margem de Contribuição .....	35
Quadro 23 – Ponto de Equilíbrio.....	35
Quadro 24 – Lucratividade .....	36
Quadro 25 – Rentabilidade .....	36
Quadro 26 – Prazo de Retorno do Investimento.....	37
Quadro 27 – Cenário Provável .....	37
Quadro 28 – Cenário Otimista.....	38
Quadro 29 – Cenário Pessimista.....	38

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Descrição dos Investimentos .....	25
Gráfico 2 – Faturamento Anual .....	27
Gráfico 3 – Custo Anual MD e MV .....	30
Gráfico 4 – Custos Fixo Total .....	32
Gráfico 5 – Resultados .....	34

## **LISTA DE FIGURAS**

Figura 1 – Estrutura Organizacional.....	15
Figura 2 – Estrutura Física da Barbearia em 3D .....	20
Figura 3 – Identificação Visual da empresa Romário Barbershop.....	21

# SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO .....	13
2.	SUMÁRIO EXECUTIVO.....	14
2.1.	CONCEITO DO NEGÓCIO.....	14
2.2.	O NEGÓCIO.....	14
2.2.1.	Dados do empreendedor.....	14
2.2.2.	Dados da empresa.....	14
2.2.3.	Capital Social .....	15
2.2.4.	Fonte de Recursos .....	15
2.2.5.	Forma Jurídica.....	15
2.3.	IDENTIDADE ORGANIZACIONAL.....	16
2.3.1.	Missão .....	16
2.3.2.	Visão .....	16
2.3.3.	Valores .....	16
2.4.	IDENTIFICAÇÃO DOS RISCOS – ANÁLISE SWOT .....	16
3.	PLANO DE MARKETING .....	17
3.1.	SERVIÇOS .....	17
3.2.	PREÇO.....	18
3.3.	PRAÇA .....	18
3.4.	PROMOÇÃO .....	19
4.	PLANO OPERACIONAL .....	20
4.1.	DESCRIÇÃO DO LAYOUT .....	20
4.2.	LOGOMARCA .....	21
4.3.	FUNCIONAMENTO DO PROCESSO.....	21
4.4.	QUANTIDADE DE FUNCIONÁRIOS .....	21
5.	PLANO FINANCEIRO .....	22
5.1.	INVESTIMENTOS FIXOS .....	22
5.2.	CAIXA MÍNIMO.....	23

5.3.	ESTOQUE INICIAL.....	23
5.4.	CAPITAL DE GIRO.....	24
5.5.	INVESTIMENTOS PRÉ – OPERACIONAIS .....	24
5.6.	INVESTIMENTO TOTAL.....	25
5.7.	PROJEÇÃO OU ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL.....	26
5.8.	ESTIMATIVA DO CUSTO UNITÁRIO DA MATÉRIA – PRIMA.....	28
5.9.	CUSTOS POR TIPO DE SERVIÇO E TEMPO DE REALIZAÇÃO.....	28
5.9.1.	Custo Total do Serviço Corte de Cabelo .....	28
5.9.2.	Custo Total do Serviço de Barba (Aparo/Retirada) .....	29
5.9.3.	Custo Total do Serviço de Sobrancelhas .....	29
5.10.	APURAÇÃO DO CUSTO DE MD E MV .....	29
5.11.	CUSTOS COM DEPRECIÇÃO.....	30
5.12.	CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS .....	31
5.13.	CUSTOS FIXOS POR HORA.....	32
5.14.	DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS .....	33
6.	INDICADORES DE VIABILIDADE.....	35
6.1.	PONTO DE EQUILÍBRIO .....	35
6.2.	LUCRATIVIDADE .....	36
6.3.	RENTABILIDADE.....	36
6.4.	PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO .....	37
7.	CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS DO PLANO FINANCEIRO .....	37
7.1.	CENÁRIO PROVÁVEL.....	37
7.2.	CENÁRIO OTIMISTA .....	38
7.3.	CENÁRIO PESSIMISTA (RECEITA -20%).....	38
8.	CONCLUSÃO .....	39
	REFERÊNCIAS .....	40

## 1. INTRODUÇÃO

O empreendedorismo desempenha um papel crucial na sociedade e na economia atual. Onde, muitas empresas de sucesso surgiram a partir de ideias que foram colocadas em prática, tornando-se sustentáveis e lucrativas. De acordo com Wildauer (2011), empreendedorismo é a capacidade de uma pessoa de conceber uma ideia para um produto ou serviço em um mercado, independentemente de ser uma ideia inovadora ou não.

O mercado de barbearias no Brasil está em pleno crescimento, e com o esforço de seus empreendedores, há grandes perspectivas para o aumento nos próximos anos. De acordo com um relatório da agência Euromonitor, o consumo no setor brasileiro de beleza masculina teve um crescimento de 70% entre 2012 e 2017, alcançando uma arrecadação de R\$ 19,8 bilhões.

Dolabela (1999, p. 87) define "oportunidade" como uma ideia vinculada a um produto ou serviço que agrega valor ao consumidor, seja por meio de inovação ou diferenciação. Consequentemente, ter uma boa ideia não é suficiente; é essencial discernir uma oportunidade genuína.

Por muito tempo, montar e abrir uma barbearia era considerado um negócio com pouco potencial de crescimento e lucratividade. A percepção geral dos brasileiros em relação a uma barbearia era de um lugar simples para cortar o cabelo e fazer a barba.

No entanto, essa percepção está mudando rapidamente com o aumento do interesse dos homens pelo consumo de produtos e serviços de beleza. Atualmente, o mercado de barbearias se transformou em um verdadeiro oceano de oportunidades para quem deseja empreender e abrir um negócio.

Para que uma ideia empreendedora tenha sucesso, é preciso acompanhá-la com um planejamento cuidadoso. Contar apenas com a intuição e a sorte pode levar a grandes riscos de fracasso. Portanto, pesquisas detalhadas e planejamento são necessários, e para auxiliar na preparação de um novo empreendimento, os empreendedores podem recorrer à ferramenta do plano de negócios. O principal objetivo deste estudo foi alcançado fazendo-se valer das ferramentas de planejamento e desenvolvimento para avaliar e mensurar os riscos envolvidos para determinar sua viabilidade.

## 2. SUMÁRIO EXECUTIVO

### 2.1. CONCEITO DO NEGÓCIO

A empresa Romário Barbershop é uma barbearia que se inspira nas práticas mais modernas do segmento de cuidados com a aparência masculina. A principal ideia é oferecer uma experiência diferenciada para o homem moderno mediante a correria do dia a dia, onde, os clientes poderão fazer a barba, cabelo e sobrancelhas num ambiente aconchegante e agradável.

O diferencial do negócio é que a barbearia trabalhará com preços acessíveis para grande parte da população, contudo, mantendo a qualidade dos seus serviços, pois, estará instalada na garagem da casa do próprio proprietário, onde possui área ampla e arejada, localizada numa avenida bastante movimentada, o que dispensará um dos custos mais relevantes para o setor, que é o aluguel. E também, trabalhará apenas com horário marcado, proporcionando maior agilidade e comodidade para seus clientes, já que não terão que esperar horas numa fila para poder serem atendidos.

### 2.2. O NEGÓCIO

#### 2.2.1. Dados do empreendedor

**Nome:** José Romário Ferreira da Silva

**Cargo:** Proprietário e barbeiro

**Atribuições:** Especialista em cortes masculinos e social media

#### 2.2.2. Dados da empresa

- Razão Social: Romário Barbershop
- Área de atuação: Atendimento/Serviços
- CNPJ: XX. XXX. XXX/XXXX-XX
- Endereço: Quadra 34, N. 4 – José Calazans
- Cidade: São Miguel dos Campos / Alagoas
- Telefone: (82) 99338-1419

- Serviços: Corte de cabelo, Barba (modelagem ou retirada total) e sobrancelhas

### 2.2.3. Capital Social

**Empreendedor:** José Romário Ferreira da Silva

**Valor investido:** R\$ 18.500,00

**Capital Social:** R\$ 18.500,00

### 2.2.4. Fonte de Recursos

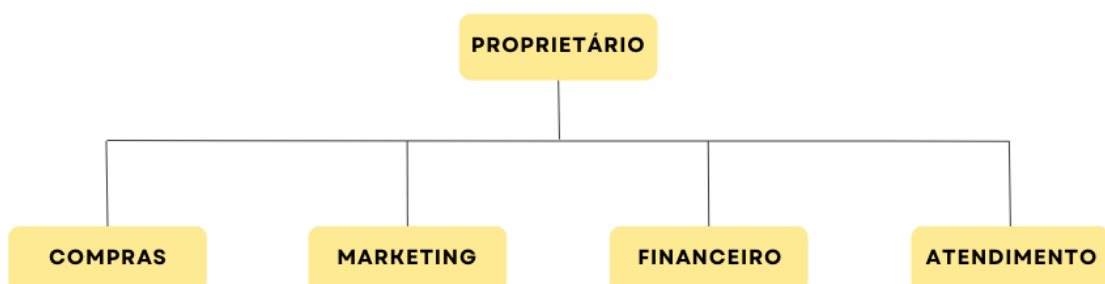
Próprio

### 2.2.5. Forma Jurídica

Micro Empreendedor Individual (MEI)

## 1.1.1. Estrutura Organizacional

Figura 1 – Estrutura Organizacional



Fonte: Elaboração do autor, 2023.



## 2.3. IDENTIDADE ORGANIZACIONAL

### 2.3.1. Missão

Fornecer serviços com excelência para o público masculino, unindo o melhor das escolas clássicas com as tendências da atualidade, através de atendimentos personalizados no qual será possível restaurar a autoestima de nossos clientes.

### 2.3.2. Visão

Tornar-se referência em beleza e estética masculina na cidade de São Miguel dos Campos até 2025.

### 2.3.3. Valores

- a) Amor pela profissão
- b) Respeito e ética aos clientes e parceiros
- c) Responsabilidade
- d) Profissionalismo

## 2.4. IDENTIFICAÇÃO DOS RISCOS – ANÁLISE SWOT

Quadro 1 – Análise SWOT

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Boa localização</li> <li>• Espaço confortável</li> <li>• Investimento em marketing digital</li> <li>• Preço competitivo</li> <li>• Conhecimento e experiência em gestão</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salão de pequeno porte</li> <li>• Capacidade de atendimento limitada</li> <li>• Apenas um profissional atuando no estabelecimento</li> </ul>

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercado em alta e com previsão de crescimento</li> <li>• Falta de concorrentes com perfil parecido no local</li> <li>• Grande público potencial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concorrência já estabelecida na região</li> <li>• Deslealdade na questão dos preços por parte dos concorrentes mais inexperientes.</li> <li>• Facilidade de novos entrantes no mercado.</li> </ul>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

### 3. PLANO DE MARKETING

Plano de marketing, segundo Ambrósio (1999, p1), é o documento que resume o planejamento de marketing, com o foco principal na verdadeira conquista e satisfação do seu público alvo.

Para Campomar, Ieda (2006, p.84), planejamento de marketing “é o processo de antecipar eventos e condições futuras e determinar cursos de ações necessários para alcançar objetivos de marketing”. Abrange sobre como determinar em detalhes os termos de atividade de marketing e como alcança-los.

#### 3.1. SERVIÇOS

A Romário Barbershop disponibilizará para seus clientes um portfólio simples, na qual, não importa qual seja o modelo do corte de cabelo e barba, os valores permanecerão os mesmos.

Neste primeiro momento onde a empresa estará dando seus primeiros passos, o foco será em cortes de cabelo que variam desde modelos mais simples, como cortes sociais ou cortados apenas com tesoura, até, cortes mais modernos e elaborados, como o famoso degradê, que exige muita técnica.

Quadro 2 – Serviços prestados pela empresa

<b>LINHA DE SERVIÇOS</b>
<b>1- CABELO</b>
Corte social, todo na tesoura, surfista, americano e degradê (low, mid e high fade).
<b>2- BARBA</b>
Retirada total
Aparo e acabamento
<b>3- Sobrancelhas</b>
Aparo e acabamento

Fonte: Elaboração do autor, 2023

### 3.2. PREÇO

A Romário Barbershop trabalhará com um preço médio baseado nos seus principais concorrentes, desse modo, conseguirá atender a maioria da população da região onde estará instalada.

Como o preço dos serviços de baseará nos principais concorrentes, estima-se que não haverá dificuldade na aceitação do negócio por parte da população, pois, o preço estipulado é o mesmo que os clientes já estão acostumados a pagar normalmente pelos serviços prestados pelo empreendedor e também pelos concorrentes de mesmo porte.

### 3.3. PRAÇA

A empresa será instalada na garagem da casa do próprio empreendedor, localizada na parte baixa da cidade, no Bairro José Calazans, Quadra 34, número 4, São Miguel dos Campos – Alagoas. Uma grande vantagem para o empreendimento é que o mesmo estará localizado numa das principais avenidas da cidade, ligando a parte alta com a parte baixa, avenida essa, que, possui grande tráfego de veículos e pedestres, garantindo uma boa visibilidade e facilidade para ser encontrada.

### **3.4. PROMOÇÃO**

A principal ferramenta para a promoção da empresa será uma das redes sociais que mais cresce no mundo inteiro, o Instagram. No qual, oferece diversas ferramentas pagas e gratuitas que podem fazer qualquer tipo de negócio alcançar patamares ainda maiores quando utilizada de forma estratégica. No Instagram, é possível atrair potenciais clientes de diversas formas, e uma das principais é o tráfego pago, que quando configurado da maneira correta, tem o potencial de atrair clientes que se encaixem exatamente no público alvo da empresa.

Embora o empreendimento seja novo, vale salientar que, o barbeiro já é bastante conhecido na cidade, possuindo certa influência através da sua principal rede social, o Instagram, onde, possui pouco mais de 10 mil seguidores, no qual, boa parte dos mesmos interagem com frequência nas postagens realizadas na página, seja curtindo, comentando e até compartilhando os posts com amigos e stories de seus próprios perfis, gerando maior engajamento com o público que o acompanha diariamente.

## 4. PLANO OPERACIONAL

### 4.1. DESCRIÇÃO DO LAYOUT

Figura 2 – Estrutura Física da Barbearia em 3D



Fonte: Elaboração do autor, 2023

A infraestrutura da barbearia foi planejada para ocupar todo o espaço interno do local destinado para a mesma, possuindo 4,7m de comprimento e 4m de largura. O ambiente é composto basicamente por uma cadeira de barbearia, uma bancada com espelho, um sofá de três lugares e um lavatório.

## 4.2. LOGOMARCA

Figura 3 – Identificação Visual da empresa Romário Barbershop



Fonte: Elaboração do autor, 2023

## 4.3. FUNCIONAMENTO DO PROCESSO

A barbearia Romário Barbershop funcionará de segunda a sábado, das 8 horas até as 18 horas, fechando apenas para almoço das 12 horas até as 14 horas.

O controle dos agendamentos será realizado através de um aplicativo que permite que o próprio cliente possa verificar as vagas disponíveis para a semana inteira e ele mesmo conclua o agendamento de forma on-line, trazendo mais praticidade para ambas as partes, além de, otimizar todo o processo.

## 4.4. QUANTIDADE DE FUNCIONÁRIOS

Tratando-se de empreendimento de pequeno porte, na modalidade micro empreendedor individual – MEI, não será necessário, pelo menos na fase inicial da empresa, a contratação de funcionários, pois, todas as operações deverão ser realizadas pelo próprio empreendedor, visto que, a demanda prevista de atendimentos poderá ser facilmente administrada pelo mesmo.

## 5. PLANO FINANCEIRO

### 5.1. INVESTIMENTOS FIXOS

Para compor os Investimentos Fixos da empresa foram acrescentados todos os custos necessários para dar início às operações do empreendimento, custos estes, com máquinas, equipamentos, móveis e utensílios modernos e profissionais, porém, com ótimo custo – benefício em cada seguimento.

Quadro 3– Investimentos Fixos

<b>INVESTIMENTOS FIXOS</b>			
<b>ITEM</b>	<b>QUANT.</b>	<b>PREÇO UNIT.</b>	<b>PREÇO TOTAL</b>
Cadeira de barbearia	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Bancada com espelho	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Lavatório	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Ar - Condicionado	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Televisão 40 polegadas	1	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00
Bebedouro	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Sofá 3 lugares	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00
Máquina de cortar cabelo	2	R\$ 600,00	R\$ 1.200,00
Máquina de acabamento	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
Máquina de acabamento Shaver	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
Secador	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Prancha alisadora	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Kit com pentes e escovas	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
Kit com 2 tesouras e 1 navalhete	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Ventilador	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
Espanador	2	R\$ 30,00	R\$ 60,00
Espelho Manual	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Avental de barbeiro	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
Borrifador de água	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
Toalhas	10	R\$ 10,00	R\$ 100,00
<b>VALOR TOTAL</b>			<b>R\$ 14.000,00</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

## 5.2. CAIXA MÍNIMO

O caixa mínimo corresponde à reserva financeira designada a financiar os custos necessários para manter o funcionamento do negócio até que os primeiros serviços comecem a ser realizados, e, conseqüentemente entrar dinheiro no caixa da empresa.

Quadro 4– Caixa Mínimo

CAIXA MÍNIMO	
ITEM	R\$
1. Custo Fixo Mensal	R\$ 3.042,27
2. Custo Variável Mensal	R\$ 373,00
3. Custo Total Mensal	R\$ 3.415,27
4. Custo Total Diário	R\$ 35,20
5. Necessidade Liquida de Capital de Giro em Dias	26
<b>CAIXA MÍNIMO</b>	<b>R\$ 3.415,27</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

## 5.3. ESTOQUE INICIAL

Por se tratar de uma barbearia de pequeno porte, nesta primeira fase, estará restrita apenas a oferecer serviços e não realizará venda de produtos, com isso, não necessitará de grandes estoques, ficando apenas os gastos com insumos utilizados no dia a dia da barbearia.

Quadro 5 – Estoque Inicial

ESTOQUE INICIAL			
ITEM	QUANT.	R\$	VALOR TOTAL
Cx. Lâmina descartável	6	R\$ 23,00	R\$ 138,00
Gola higiênica	12	R\$ 11,00	R\$ 132,00
Creme para acabamentos	3	R\$ 25,00	R\$ 75,00
Talco	5	R\$ 20,00	R\$ 100,00
Espuma de barbear	5	R\$ 20,00	R\$ 100,00
Limpador para piso	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
<b>TOTAL GERAL</b>			<b>R\$ 585,00</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023



## 5.4. CAPITAL DE GIRO

Entende-se como Capital de Giro o resultado do Ativo Circulante subtraído pelo Passivo Circulante, ou seja, é o valor disponível que uma empresa possui destinado a arcar com todas as suas despesas operacionais a fim de manter o bom funcionamento do negócio.

Os serviços prestados pela empresa irão requisitar em sua totalidade que os pagamentos sejam à vista, nas formas de dinheiro em espécie, PIX ou cartão de crédito com juros repassados aos clientes, de preferência de forma antecipada, no ato do agendamento pelo aplicativo disponibilizado aos clientes, ou pelos meios de contato dispostos nas principais redes sociais.

Para essa finalidade foi prevista que apenas 22 % do investimento total estaria reservado para eventuais necessidades, como forma de reserva inicial para o negócio.

**Quadro 6 – Capital de Giro**

<b>CAPITAL DE GIRO</b>	
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>R\$</b>
1. Estoque Inicial	R\$ 585,00
2. Caixa Mínimo	R\$ 3.415,27
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 4.000,27</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

## 5.5. INVESTIMENTOS PRÉ – OPERACIONAIS

Serão os investimentos determinados apenas ao marketing e divulgação da barbearia. Na fachada da empresa ficará exposto um banner com os tipos de serviços e seus respectivos preços, e também, serão confeccionados panfletos contendo todas as informações necessárias sobre os serviços e os contatos para agendamento, que serão distribuídos no dia a dia durante o expediente.

Para o dia da inauguração do empreendimento, serão contratados dois influencers digitais que já mantém uma boa relação com o empreendedor, na qual, serão de suma importância para que a empresa consiga alcançar inúmeras pessoas de forma imediata, pois, os contratados possuem conta no Instagram com mais de dez mil seguidores, cada.

Para esta finalidade foi reservado apenas 3% do investimento total.

Quadro 7 – Investimentos Pré – Operacionais

<b>INVESTIMENTOS PRÉ - OPERACIONAIS</b>	
<b>ITEM</b>	<b>R\$</b>
Banner	R\$ 300,00
Panfletos	R\$ 100,00
Digital influencer 1	R\$ 50,00
Digital influencer 2	R\$ 50,00
<b>VALOR TOTAL</b>	<b>R\$ 500,00</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

## 5.6. INVESTIMENTO TOTAL

Quadro 8 – Investimento Total

<b>INVESTIMENTO TOTAL</b>		
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>R\$</b>	<b>%</b>
Investimentos Fixos	R\$ 14.000,00	76%
Capital de Giro	R\$ 4.000,00	22%
Investimentos Pré - Operacionais	R\$ 500,00	3%
<b>TOTAL GERAL</b>	<b>R\$ 18.500,00</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

Gráfico 1 – Descrição dos Investimentos



Fonte: Elaboração do autor, 2023

Como visto no quadro 8, o investimento total necessário para iniciar as operações da barbearia Romário Barbershop será de R\$ 18,500,00. Tendo a sua composição baseada em 76% em Investimentos Fixos, 22% no Capital de Giro e apenas 3% nos Investimentos Pré – Operacionais.

### 5.7. PROJEÇÃO OU ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL

Pelo fato do proprietário e barbeiro já possuir uma quantidade de clientes consideravelmente boa, advindos de atendimentos já prestados nas barbearias onde o mesmo já trabalhou , e também, de atendimentos realizados na casa dos próprios clientes, foi possível estimar um número de atendimentos baseado numa breve pesquisa informal entre a maioria dos clientes que já possuem um bom relacionamento com o proprietário, na qual, confirmaram que frequentariam o novo ambiente onde será instalada a barbearia.

No quadro a seguir, estará disposta a estimativa de faturamento mensal baseada nos serviços prestados no período médio de 30 dias.

**Quadro 9 – Projeção de faturamento mensal**

<b>FATURAMENTO MENSAL</b>			
<b>TIPO DE SERVIÇO</b>	<b>QTDE. DE SERVIÇOS</b>	<b>R\$</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Corte de cabelo	150	R\$ 25,00	R\$ 3.750,00
Barba (Aparo / Retirada)	100	R\$ 15,00	R\$ 1.500,00
Sobrancelhas	75	R\$ 10,00	R\$ 750,00
<b>TOTAL GERAL</b>			<b>R\$ 6.000,00</b>

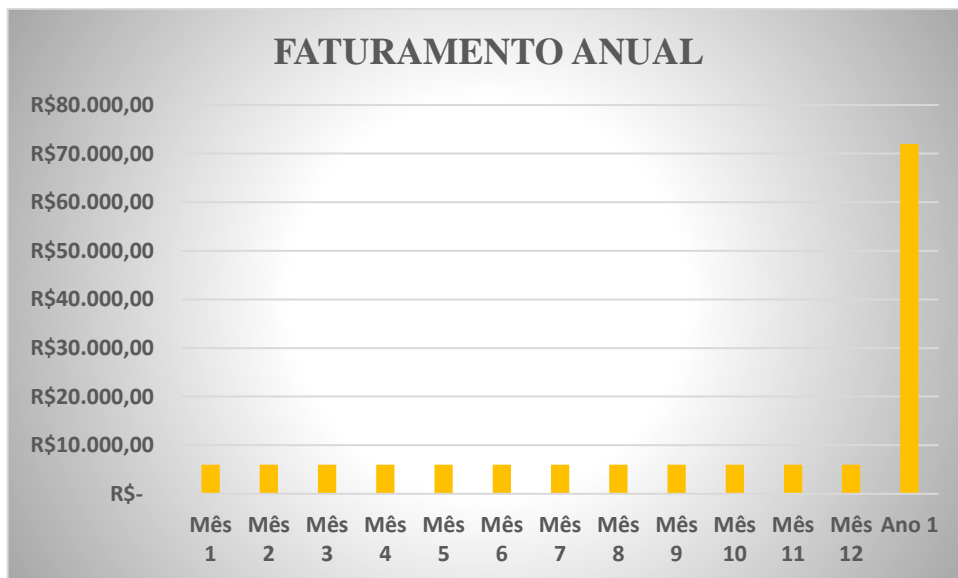
Fonte: Elaboração do autor, 2023

Quadro 10 – Projeção das Receitas

PERÍODO	FATURAMENTO
Mês 1	R\$ 6.000,00
Mês 2	R\$ 6.000,00
Mês 3	R\$ 6.000,00
Mês 4	R\$ 6.000,00
Mês 5	R\$ 6.000,00
Mês 6	R\$ 6.000,00
Mês 7	R\$ 6.000,00
Mês 8	R\$ 6.000,00
Mês 9	R\$ 6.000,00
Mês 10	R\$ 6.000,00
Mês 11	R\$ 6.000,00
Mês 12	R\$ 6.000,00
Ano 1	R\$ 72.000,00

Fonte: Elaboração do autor, 2023

Gráfico 2 – Faturamento Anual



Fonte: Elaboração do autor, 2023

## 5.8. ESTIMATIVA DO CUSTO UNITÁRIO DA MATÉRIA – PRIMA

Para estipular o preço de cada serviço prestado pela empresa, foi levado em consideração o custo unitário de cada insumo utilizado na execução dos mesmos, como visto no quadro a seguir.

Quadro 11 – Custo unitário da matéria – prima

<b>CUSTO UNITÁRIO DA MATÉRIA – PRIMA</b>			
<b>ITEM</b>	<b>R\$</b>	<b>QTDE P/ EMBALAGEM OU N° DE APLICAÇÕES</b>	<b>PREÇO UNITÁRIO</b>
Cx. Lâmina descartável	R\$ 23,00	120	R\$ 0,19
Gola higiênica	R\$ 11,00	100	R\$ 0,11
Creme para acabamentos	R\$ 25,00	40	R\$ 0,63
Talco	R\$ 20,00	40	R\$ 0,50
Espuma de barbear	R\$ 20,00	30	R\$ 0,67

Fonte: Elaboração do autor, 2023

## 5.9. CUSTOS POR TIPO DE SERVIÇO E TEMPO DE REALIZAÇÃO

Esta parte detalha todos os insumos utilizados na execução de cada tipo de serviço prestado pela barbearia.

O tempo gasto para a realização dos serviços de Corte de Cabelo, Barba e Sobrancelhas, é em média de 30 minutos cada.

### 5.9.1. Custo Total do Serviço Corte de Cabelo

Quadro 12 – Custo Total do Serviço Corte de Cabelo

<b>CORTE DE CABELO</b>	
<b>ITEM</b>	<b>R\$</b>
Lâmina descartável	R\$ 0,19
Gola higiênica	R\$ 0,11
Creme para acabamentos	R\$ 0,63
Talco	R\$ 0,50
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1,43</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

### 5.9.2. Custo Total do Serviço de Barba (Aparo/Retirada)

Quadro 13 – Custo Total do Serviço Barba (Aparo/Retirada)

<b>BARBA (APARO E RETIRADA)</b>	
<b>ITEM</b>	<b>R\$</b>
Lâmina descartável	R\$ 0,19
Gola higiênica	R\$ 0,11
Espuma de barbear	R\$ 0,67
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 0,97</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

### 5.9.3. Custo Total do Serviço de Sobrancelhas

Quadro 14 – Custo Total do Serviço de Sobrancelhas

<b>SOBRANCELHAS</b>	
<b>ITEM</b>	<b>R\$</b>
Lâmina descartável	R\$ 0,19
Creme para acabamentos	R\$ 0,63
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 0,82</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

## 5.10. APURAÇÃO DO CUSTO DE MD E MV

Neste ponto, é realizado uma projeção de todos os custos com os materiais diretos utilizados para a execução dos serviços ofertados pela empresa.

Quadro 15 – Cálculo de Custos de MD e MV

<b>CÁLCULO DE CUSTOS DE MD E MV</b>				
<b>Nº</b>	<b>SERVIÇO</b>	<b>TOTAL DE SERVIÇOS</b>	<b>CUSTO DE MATERIAIS (R\$)</b>	<b>CMD / CMV</b>
1	Corte de cabelo	150	R\$ 1,43	R\$ 214,50
2	Barba (Aparo / Retirada)	100	R\$ 0,97	R\$ 97,00
3	Sobrancelhas	75	R\$ 0,82	R\$ 61,50
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 373,00</b>

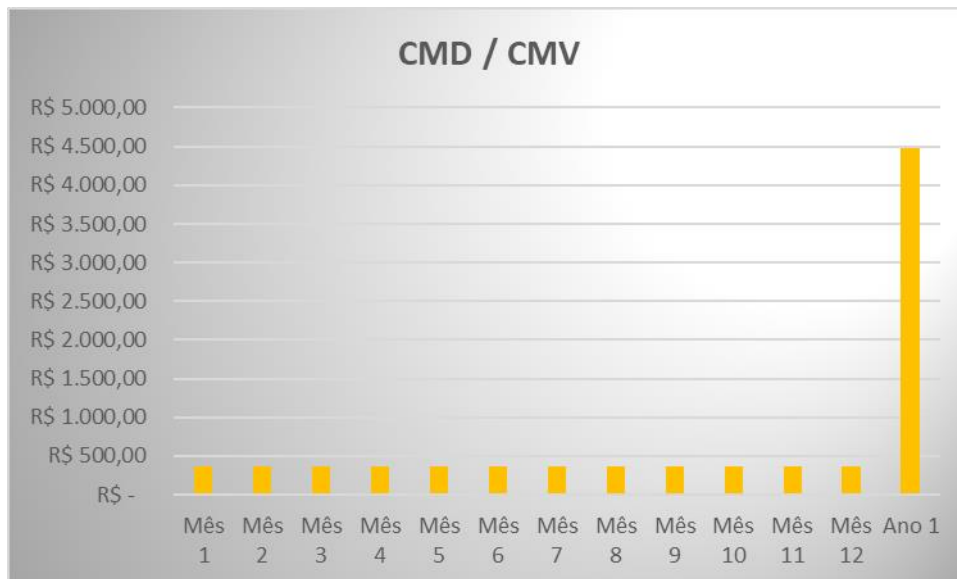
Fonte: Elaboração do autor, 2023

Quadro 16 – Projeção de Custos de MD e MV

PERÍODO	CMD / CMV
Mês 1	R\$ 373,00
Mês 2	R\$ 373,00
Mês 3	R\$ 373,00
Mês 4	R\$ 373,00
Mês 5	R\$ 373,00
Mês 6	R\$ 373,00
Mês 7	R\$ 373,00
Mês 8	R\$ 373,00
Mês 9	R\$ 373,00
Mês 10	R\$ 373,00
Mês 11	R\$ 373,00
Mês 12	R\$ 373,00
Ano 1	R\$ 4.476,00

Fonte: Elaboração do autor, 2023

Gráfico 3 – Custo Anual MD e MV



Fonte: Elaboração do autor, 2023

## 5.11. CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO

Na estimativa de custos com depreciação, será levado em consideração a vida útil de todos os ativos, assim como também, a necessidade de renovação dos mesmos de acordo com a degradação ao decorrer do tempo de utilização.

Quadro 17 – Custos com Depreciação

<b>DEPRECIÇÃO</b>				
<b>ATIVOS FIXOS</b>	<b>VALOR</b>	<b>VIDA ÚTIL (EM ANOS)</b>	<b>DEPRECIÇÃO ANUAL</b>	<b>DEPRECIÇÃO MENSAL</b>
Móveis e utensílios	R\$ 6.000,00	10	R\$ 600,00	R\$ 50,00
Máquinas e equipamentos	R\$ 8.000,00	10	R\$ 800,00	R\$ 66,67
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 1.400,00</b>	<b>R\$ 116,67</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

## 5.12. CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

Aqui estão dispostos todos os custos fixos mensais da empresa, incluindo a contribuição do MEI e o Pró – Labore.

Quadro 18 – Custos Fixos Mensais

<b>CUSTOS FIXOS MENSAIS</b>	
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>R\$</b>
Água	R\$ 50,00
Energia	R\$ 200,00
Internet	R\$ 100,00
Material de limpeza	R\$ 10,00
Depreciação	R\$ 116,67
Pró-Labore	R\$ 2.500,00
Contribuição MEI (DAS)	R\$ 65,60
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 3.042,27</b>

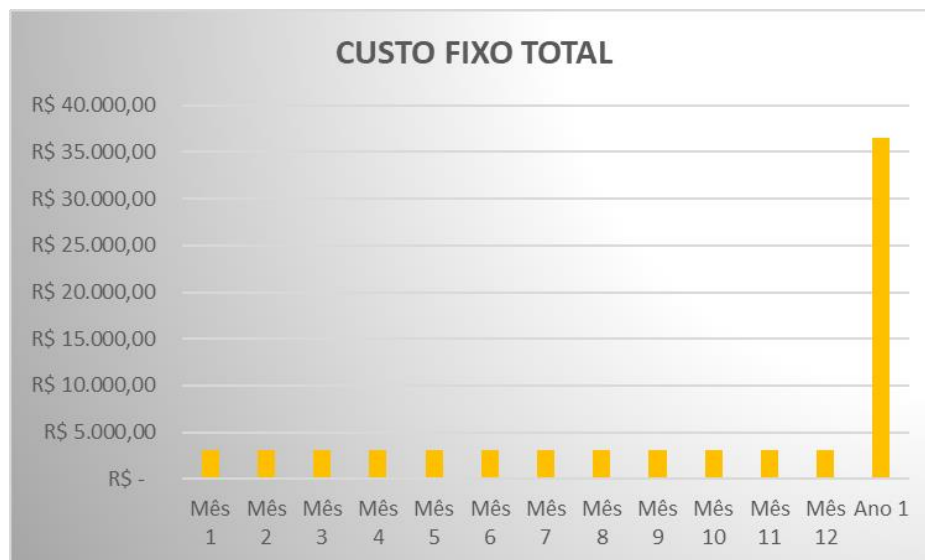
Fonte: Elaboração do autor, 2023



**Quadro 19 – Projeção dos Custos Fixos**

<b>PERÍODO</b>	<b>CUSTO</b>
<b>Mês 1</b>	R\$ 3.042,27
<b>Mês 2</b>	R\$ 3.042,27
<b>Mês 3</b>	R\$ 3.042,27
<b>Mês 4</b>	R\$ 3.042,27
<b>Mês 5</b>	R\$ 3.042,27
<b>Mês 6</b>	R\$ 3.042,27
<b>Mês 7</b>	R\$ 3.042,27
<b>Mês 8</b>	R\$ 3.042,27
<b>Mês 9</b>	R\$ 3.042,27
<b>Mês 10</b>	R\$ 3.042,27
<b>Mês 11</b>	R\$ 3.042,27
<b>Mês 12</b>	R\$ 3.042,27
<b>Ano 1</b>	<b>R\$ 36.507,24</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

**Gráfico 4 – Custos Fixo Total**

Fonte: Elaboração do autor, 2023

### 5.13. CUSTOS FIXOS POR HORA

Neste custo, é levado em consideração todos os custos fixos envolvidos no empreendimento, obtendo o valor total de R\$ 3.042,27, de acordo com o quadro 18.

Em seguida, utiliza-se o resultado da análise como base para se calcular o custo fixo

por hora trabalhada durante todo o mês com expedientes realizados de segunda à sábado, das 8 horas às 18 horas, totalizando 208 horas trabalhadas em 26 dias, calculando – se da seguinte forma:

$$\mathbf{R\$ 3.042,27 / 208h = R\$ 14,63.}$$

Baseado neste dado, é observado que, independentemente de haver atendimentos ou não, já existe o custo pré-fixado de R\$ 14,63 por hora.

#### 5.14. DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

Aqui estão dispostos os resultados do negócio, onde, através de estimativas é possível verificar se a empresa operará com lucro ou prejuízo.

Após subtrair os Custos Fixos e Custos Variáveis da Receita Total estimada para cada mês, é observado um Lucro Líquido mensal no valor de R\$ 2.584,73, totalizando um lucro anual previsto de R\$ 31,016,76.

**Quadro 20 – Demonstrativo de Resultados**

<b>RESULTADOS</b>		
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>VALOR MENSAL (R\$)</b>	<b>VALOR ANUAL (R\$)</b>
1. Receita Total Com Serviços	R\$ 6.000,00	R\$ 72.000,00
2. Custos Variáveis Totais		
2.1. (-) Custo de MD e MV	R\$ 373,00	R\$ 4.476,00
2.2. (-) Impostos sobre vendas	R\$ -	R\$ -
2.3. (-) Gastos com vendas	R\$ -	R\$ -
Total de Custos Variáveis	R\$ 373,00	R\$ 4.476,00
3. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 3.042,27	R\$ 36.507,24
<b>4. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 2.584,73</b>	<b>R\$ 31.016,76</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

Quadro 21 – Projeção de Resultados

PERÍODO	RESULTADO
Mês 1	R\$ 2.584,73
Mês 2	R\$ 2.584,73
Mês 3	R\$ 2.584,73
Mês 4	R\$ 2.584,73
Mês 5	R\$ 2.584,73
Mês 6	R\$ 2.584,73
Mês 7	R\$ 2.584,73
Mês 8	R\$ 2.584,73
Mês 9	R\$ 2.584,73
Mês 10	R\$ 2.584,73
Mês 11	R\$ 2.584,73
Mês 12	R\$ 2.584,73
Ano 1	R\$ 31.016,76

Fonte: Elaboração do autor, 2023

Gráfico 5 – Resultados



Fonte: Elaboração do autor, 2023

## 6. INDICADORES DE VIABILIDADE

Através dos Indicadores de Viabilidade, é possível obter dados que ajudarão na tomada de decisão acerca da viabilidade do negócio.

### 6.1. PONTO DE EQUILÍBRIO

A partir da análise do Ponto de Equilíbrio, é identificado o faturamento necessário que a empresa precisa gerar para cobrir todos os custos operacionais do negócio.

$$\text{IMC} = \frac{\text{Receita Total} - \text{Custos Variáveis Totais}}{\text{Receita Total}} = \mathbf{0,94}$$

$$\text{PE} = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{IMC}} = \mathbf{R\$ 3.236,46}$$

Quadro 22 – Índice de Margem de Contribuição

<b>ÍNDICE DE MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>					
<b>IMC =</b>	<b>Receita Total - Custos Variáveis Totais / Receita Total</b>				
	R\$ 6.000,00	R\$ 373,00	R\$ 6.000,00	=	<b>0,94</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

Quadro 23 – Ponto de Equilíbrio

<b>PONTO DE EQUILÍBRIO</b>				
<b>PE =</b>	<b>Custo Fixo Total / IMC</b>			
	R\$ 3.042,27	0,94	=	<b>R\$ 3.236,46</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

Conclui-se, que, a receita mínima que a empresa deve contar para que opere sem prejuízos é de R\$ 3.236,46.

## 6.2. LUCRATIVIDADE

O indicador de Lucratividade mede o lucro líquido em relação às vendas, sendo assim, um dos principais indicadores económicos, pois, mede o desempenho da empresa em percentual e está relacionado a sua competitividade.

$$L = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100 = 43,08\%$$

Quadro 24 – Lucratividade

LUCRATIVIDADE					
IMC =	Lucro Líquido / Receita Total x 100				
	R\$ 2.584,73	R\$ 6.000,00	100,00	=	43,08%

Fonte: Elaboração do autor, 2023

Segundo os resultados apontados por este índice, após a gestão da empresa arcar com todos as obrigações financeiras, sobrar 43,08% ao mês em forma de lucro.

## 6.3. RENTABILIDADE

Outro indicador de suma importância para avaliar a viabilidade do negócio, é a Rentabilidade. Em suma, ele transparece o percentual de retorno financeiro, levando em conta o lucro líquido do período sobre o investimento total.

$$ROI = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100 = 13,97\%$$

Quadro 25 – Rentabilidade

RENTABILIDADE					
IMC =	Lucro Líquido / Investimento Total x 100				
	R\$ 2.584,73	R\$ 18.500,00	100,00	=	13,97%

Fonte: Elaboração do autor, 2023

Este indicador mostrou um resultado satisfatório, considerando todas as variáveis, foi possível identificar uma rentabilidade mensal de 13,97%

## 6.4. PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO

O Prazo de Retorno do Investimento revela quanto tempo será necessário para recuperar todo o investimento aplicado inicialmente no empreendimento.

$$\text{PRI} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}} = 7,16$$

Quadro 26 – Prazo de Retorno do Investimento

PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO				
PE =	Investimento Total / Lucro Líquido			
	R\$ 18.500,00	2.584,73	=	<b>7,16</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

Segundo este índice, serão necessários 7,16 meses para que todo o investimento inicial seja recuperado com sucesso, mostrando-se um resultado satisfatório.

## 7. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS DO PLANO FINANCEIRO

### 7.1. CENÁRIO PROVÁVEL

No Cenário Provável, serão utilizados os mesmos dados financeiros obtidos no Demonstrativo de Resultados, baseado na previsão da demanda de serviços nos primeiros meses de operação da empresa Romário Barbershop.

Quadro 27 – Cenário Provável

CENÁRIO PROVÁVEL		
DESCRIÇÃO	VALOR MENSAL (R\$)	VALOR ANUAL (R\$)
1. Receita Total Com Serviços	R\$ 6.000,00	R\$ 72.000,00
2. Custos Variáveis Totais		
2.1. (-) Custo de MD e MV	R\$ 373,00	R\$ 4.476,00
2.2. (-) Impostos sobre vendas	R\$ -	R\$ -
2.3. (-) Gastos com vendas	R\$ -	R\$ -
Total de Custos Variáveis	R\$ 373,00	R\$ 4.476,00
3. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 3.042,27	R\$ 36.507,24
<b>4. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 2.584,73</b>	<b>R\$ 31.016,76</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

## 7.2. CENÁRIO OTIMISTA

Já na projeção do Cenário Otimista, acredita-se que de acordo com a boa aceitação do público alvo, e também, do sucesso das campanhas de marketing realizadas pelos influenciadores contratados para fazer a divulgação da barbearia, poderá ocorrer um aumento de pelo menos 15% nas receitas da empresa.

Quadro 28 – Cenário Otimista

<b>CENÁRIO OTIMISTA (RECEITA +15%)</b>		
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>VALOR MENSAL (R\$)</b>	<b>VALOR ANUAL (R\$)</b>
1. Receita Total Com Serviços	R\$ 6.900,00	R\$ 82.800,00
2. Custos Variáveis Totais		
2.1. (-) Custo de MD e MV	R\$ 428,95	R\$ 5.147,40
2.2. (-) Impostos sobre vendas	R\$ -	R\$ -
2.3. (-) Gastos com vendas	R\$ -	R\$ -
Total de Custos Variáveis	R\$ 428,95	R\$ 5.147,40
3. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 3.498,61	R\$ 41.983,32
<b>4. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 2.972,44</b>	<b>R\$ 35.669,28</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

## 7.3. CENÁRIO PESSIMISTA (RECEITA -20%)

Havendo dificuldades a respeito da aceitação da empresa por parte do público-alvo que pretende-se atingir, espera-se uma queda no faturamento de pelo menos 20% do previsto para os primeiros meses de operação, contudo, o resultado operacional ainda se mantém com uma boa margem de lucro.

Quadro 29 – Cenário Pessimista

<b>CENÁRIO PESSIMISTA (RECEITA -20%)</b>		
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>VALOR MENSAL (R\$)</b>	<b>VALOR ANUAL (R\$)</b>
1. Receita Total Com Serviços	R\$ 4.800,00	R\$ 57.600,00
2. Custos Variáveis Totais		
2.1. (-) Custo de MD e MV	R\$ 298,40	R\$ 3.580,80
2.2. (-) Impostos sobre vendas	R\$ -	R\$ -
2.3. (-) Gastos com vendas	R\$ -	R\$ -
Total de Custos Variáveis	R\$ 298,40	R\$ 3.580,80
3. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 3.042,27	R\$ 36.507,24
<b>4. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 1.459,33</b>	<b>R\$ 17.511,96</b>

Fonte: Elaboração do autor, 2023

## 8. CONCLUSÃO

Atualmente, o mercado de cuidados pessoais e beleza masculina está aberto a novos empreendimentos. É vasto e, até o momento, está em processo de crescimento e desenvolvimento, ainda não atingindo todas as regiões da cidade.

Nestas áreas, muitas vezes não existem barbearias, e quando existem, não oferecem um serviço adequado para o meio onde estão inseridas.

O plano de negócios apresentado é uma resposta à necessidade comercial voltada para os serviços de cuidados pessoais e beleza masculina na região onde em breve será inaugurada a Barbearia Romário Barbershop, na cidade de São Miguel dos Campos, Alagoas.

É evidente que, o mercado não é estático, mas sim, dinâmico e competitivo. Ele requer adaptações constantes às mudanças demandadas pelo mesmo.

Com base na análise quantitativa e qualitativa realizada aqui, a implantação da Barbearia Romário Barbershop se mostrou claramente viável. A experiência de pouco mais de 3 anos do proprietário nesse ramo e sua ótima reputação entre os potenciais clientes, que o lembram bem pelos inúmeros serviços que ele já vem oferecendo à população, especialmente por meio de indicações boca a boca e principais redes sociais, fortalecem ainda mais as perspectivas de sucesso. Portanto, o negócio tem potencial para prosperar de forma constante e rápida.

A principal limitação encontrada na condução deste estudo foi a ausência de uma pesquisa de mercado mais abrangente. A pesquisa se restringiu ao conhecimento empírico do proprietário sobre a demanda esperada para o negócio, baseando-se em uma abordagem qualitativa realizada pessoalmente durante os atendimentos diários, tanto em domicílio quanto em barbearias de terceiros. Embora esses dados tenham fornecido informações importantes para a avaliação da viabilidade do empreendimento, é importante ressaltar que o tamanho da amostra se revelou insuficiente para permitir uma análise ainda mais precisa.

Por fim, como sugestão para trabalhos futuros, este estudo poderia ser aplicado em barbearias de pequeno porte localizadas nas áreas periféricas da cidade. Isso permitiria avaliar a viabilidade da continuação e desenvolvimento desses estabelecimentos dado o menor potencial econômico nessas áreas, o que leva os empreendedores locais a praticar preços mais baixos que em bairros desenvolvidos. Portanto, a expansão e continuidade dos negócios enfrentam desafios de lucratividade.



## REFERÊNCIAS

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do Empreendedor**. 1 Ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

DORNELAS, José Carlos Assis. Elaboração e análise de Plano de Negócios. **José Dornelas**. Disponível em: <http://www.josedornelas.com.br/plano-de-negocios/>. Acesso em: 4 De abr. 2023.

FELIPE, Ney. O crescente mercado das barbearias. **Jornal Daqui**. Disponível em: <https://www.daquibh.com.br/crescente-mercado-das-barbearias/>. Acesso em: 1 De abr. 2023.

MAI, Bruno. Mercado de Barbearia: Um dos melhores para começar a empreender. **Liontari**. 2019. Disponível em: <https://liontari.com.br/mercado-de-barbearia/>. Acesso em: 1 De abr. 2023.

Tudo o Que Você Precisa Saber Para Criar o Seu Plano de Negócio. **SEBRAE**. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de%20negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD?origem=tema&codTema=9> Acesso em: 7 De abr. 2023.

KOTLER, P.; e KELLER, K. L. **Administração de Marketing**. São Paulo: Pearson, 2007.

KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. **Princípios de Marketing**. Tradução Cristina Yamagami. 12 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevi Lane. **Administração de Marketing**. 14<sup>a</sup> edição. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.