

Moda em Movimento

PLANO DE NEGÓCIOS



Sumário

I.	Resumo Executivo.....	3
	Objetivos	
	Missão da empresa	
	Chaves para o sucesso	
II.	Descrição do negócio	8
	Entidade legal/Propriedade da empresa	
	Local	
	Interior	
	Horário de funcionamento	
	Produtos e serviços	
	Parceiros - Fornecedores	
	Fabricação	
	Gerenciamento	
	Gerenciamento financeiro	
III.	Marketing.....	17
	Análise de mercado	
	Análise PFOA	
	Concorrência	
	Preços	
IV.	Apêndice	23
	Despesas iniciais	
	Previsão de vendas	
V.	Referências.....	27

Resumo Executivo

Com o passar dos tempos o **formato** de comercialização da **moda mudou**, aceleraram-se os processos a fim de alcançar lucros cada vez **maiores**. As famosas coleções que marcaram os lançamentos e tendências das estações, deram lugar para as tendências **efêmeras**, que por consequência

a acabam fazendo com aumento a quantidade de **lixo** têxtil.

Vamos **de**Sacelerar...

O *Fast Fashion*, como o nome já diz (**moda rápida**) é categorizado pelo **consumo rápido** de roupas, roupas estas que pela demanda muito **alta**, acabam sendo produzidas realmente para o descarte rápido, com material sem qualidade, com pouca durabilidade para estimular o modelo de negócios: consumo, consumo e consumo.

Este plano de negócios tem como objetivo minimizar **os impactos ambientais e sociais** que são causados pela indústria da moda,

através de reparos e customizações, com a finalidade de **aumentar** o tempo de vida útil **das peças** propagando o *slow fashion* (moda lenta), proporcionando ao cliente uma aquisição **consciente** e **exclusiva**.

Além de contar com oficinas de **customização** e **reparos** para pessoas em situação de **vulnerabilidade** social, onde estas aprenderão a **colaborar** com o **consumo** consciente e

**Uma empresa que
visa a difusão dos seus
atos pela
sociedade, a fim que
minimizem
os danos causados
pela indústria da moda.**

aproveitar dos recursos para auxiliar na **renda familiar**, podendo cobrar pelos serviços prestados na própria localidade onde vive, **estimulando** também o **negócio** local.

PROCURA-SE:

**Parceiros para ajudar a salvar o
Planeta Terra!**

A empresa contará também com **colaboração** e **parcerias** de outras empresas, lojas e produtores locais de moda que disponibilizarão sobras de tecido, retalhos e roupas com avarias que **serão** postas em **circulação** novamente, através dos serviços prestados. Outra atividade é a **realização** de **ações** em **asilos** onde serão doados retalhos e oferecidas oficinas para os idosos confeccionarem fuxicos, auxiliando no **bem estar** deles e proporcionando **interatividade e distração**, podendo ser realizada uma feira com os produtos produzidos por eles para **arrecadação** de fundos para o **próprio asilo**.

Plano idealizado e produzido por Roberta Oliveira, uma **sonhadora** (idealizadora) que **acredita** na sua capacidade de contribuir para as **transformações** **necessárias** para um mundo **melhor**. Sempre encantada pela indústria fantástica da moda até o momento que este a **assustou**, pelas facetas obscuras. Mas este susto logo se tornou um **desejo** de **mudança**... Depois de algumas inspirações ela pôde compreender que dá para **transformar** a indústria da moda em algo positivo; **rentável** como **deve ser** e **justo** como **tem que ser**.

Um plano com investimento **inicialmente baixo** até mesmo pelo enquadramento da forma jurídica escolhida: MEI (Microempreendedor Individual) porém, **diferenciado** pelo serviço que **oferece**, na capital baiana são poucos os empreendimentos que se assemelham. Existem muitos brechós é verdade, mas com uma **configuração diferente**, apenas um empreendimento se aproxima como um rival em potencial. Como a **criatividade** é algo que não foi poupado na execução deste plano... Para conseguir atender um **maior número** de pessoas, o empreendimento será **móvel**, tornando **prático** o **acesso** do público **aos serviços**, e também a **locomoção** para **realização** das oficinas e ações.

No decorrer deste plano de negócios serão apresentadas com maior clareza as devidas **estratégias** pensadas para **tornar possível** a **realização** deste empreendimento de cunho **SOCIOambiental**.

Objetivos

Desenvolver um nome, marca, e manual de identidade para a empresa.

Atrair investidores /parceiros para executar o plano.

 Atrair parceiros - empresas/produtores para contribuïrem com atitudes conscientes e colaborarem com a execuçãõ dos projetos.

Desenvolver ações para fidelizar o pùblico

Missãõ da empresa

 Ser referênciã como empresa “fashion do bem”, promovendo o consumo consciente e ações de impacto sócio ambiental.

Chaves para o sucesso

- 
- o Diferencial do serviço prestado, um dos pioneiros na capital baiana;
 - o Maior alcance de pùblico por conta da configuraçãõ da empresa (móvel)
 - o Empresa de cunho socioambiental
 - o Agilidade e facilidade para deslocamento de equipe (pequena)
 - o Formas de pagamento facilitadas
 - o Preços Populares
 - o Atendimento – Contato direto com o cliente
 - o Exclusividade em cada peça, ao realizar o serviço
 - o Interesse de empresas em optar por práticas sustentáveis
 - o Crescimento gradativo de um pùblico interessado no *slow fashion*
 - o Engajamento do pùblico com o modelo de negócio (social e ambiental)
 - o Favorecido pela situaçãõ atual do país, onde é mais fácil, e também melhor manter o que já tem do que adquirir um novo.

Descrição do negócio

Este empreendimento atuará da seguinte forma: atendendo seus clientes em locais estratégicos, rodando por toda a cidade, permanecendo por uma semana em cada local (bairro). Com preços populares as customizações e os reparos poderão ser feitos ali mesmo, onde estará instalado o ônibus adaptado. Este contará com duas máquinas de costura, uma interloque que é um modelo mais completo faz costuras retas, em overloque e corta; e uma máquina galoneira; além de todo equipamento de aviamento que são necessários para a execução desta atividade. Os prazos de entrega serão estipulados de acordo com a demanda e o grau de dificuldade na realização do serviço, podendo levar de 2 a 5 dias.

Com as peças doadas com avarias, será feito o processo de customização e reparos necessários para que esta possa voltar a circular; e estas serão expostas numa arara que contém no ônibus e fará parte da lojinha, uma espécie de brechó (que aceita roupas em todo estado, e prolonga o seu tempo de vida útil), e serão vendidas a preços populares também. O intuito é fidelizar o cliente, fazendo com que a prática de reparos e ajustes em roupas tenha cada vez uma demanda maior, evitando a aquisição desnecessária de uma peça nova, e conscientizando os mesmos para que quando for necessário realizar uma nova compra, que seja feita de forma correta, visando a qualidade e o preço; roupa foi feita para durar e não para ser descartável.

Já as ações sociais acontecerão assim: com as sobras de tecidos e retalhos recebidos através de doações de empresas e de produtores de moda locais, serão separados, e utilizados nos dias das oficinas. O objetivo desta empresa é reduzir os impactos ambientais causados pela indústria da moda, logo deve-se evitar ao

máximo a produção de lixo têxtil. E esse será o conteúdo das oficinas, mostrar para estas pessoas que vivem em situação de vulnerabilidade social, que dá para se virar com o pouco, e melhor ainda, dá também para gerar uma fonte de renda com o que já tem. Como por exemplo: ao realizar reparos comuns em roupas, ajustes, troca de zíper, essas coisas sempre envolvem algum resíduo, este deve ser reservado, pois o mesmo pode servir de enchimento para itens como: pequenos chaveiros, bonecas de pano, entre outros. Nos dois casos será possível a geração de renda através de atitudes que beneficiam o meio ambiente.

Pretendendo contar com alguns parceiros que possam doar alguns utensílios de aviamento, para oferecer para estas pessoas começarem a desenvolver este trabalho na localidade onde vive, pois sempre há quem tem uma pilha de roupas em separada em casa, para realizar reparos e outra para doação. Isso facilitaria o processo de inicialização e ajudaria a implantar mais produtores conscientes.

Com os idosos, a questão é outra. Os asilos são muitas vezes associados a tristeza e abandono, e em alguns falta uma rotina mais dinâmica que tenha uma maior interação com os idosos. Para dar um gás nos dias deles, serão realizadas ações que lhes ensinarão a fazer fuxicos, além de distração serve também como um exercício para as mãos e para o cérebro. Serão ofertadas posteriormente oficinas que ensinem a criar algo partindo do fuxico, e este itens poderão ser vendidos em uma feira, e a renda arrecadada pode ser revertida para o próprio asilo, a fim de

tornar mais confortável a estadia deles, ficando livre esta última opção. A ideia é começar com dois asilos, que ainda serão avaliados.

Mais porque alguma empresa, loja ou produtor se interessaria em ser nosso parceiro?

Porque querer colaborar com essa empresa?

Bom, o número de pessoas interessadas no *slow fashion*, e no consumo consciente vem crescendo e é importante que empresas e produtores de moda, comecem com atitudes para diminuir os impactos no meio ambiente, além dessa parceria se tornar um bom marketing para os colaboradores, pois atitudes como estas irão interessar o público que ao consumir de um deles, estará colaborando para um mundo melhor direta ou indiretamente. Além de atribuir o papel transformador da moda, como dispositivo social e cultural.

Entidade legal/Propriedade da empresa

Esta será uma empresa que se configura dentro do setor de atividades, como **prestadora de serviço**. E possui sua forma jurídica inicialmente como MEI (Microempreendedor Individual), tendo Roberta Carneiro Oliveira como proprietária do empreendimento, podendo fazer a contratação de apenas uma  pessoa dentro da **configuração escolhida**, neste caso uma costureira.

Caso os números (presentes nos apêndices) ultrapassem, ou a demanda seja maior do que a planejada (e necessite de mais pessoas para dar seguimento aos negócios), a empresa passará a se configurar como ME (Micro Empresa), visando a continuidade e melhoria nos serviços prestados e expansão da mesma.

Local

Como a intenção é **innovar** e alcançar um **maior número** de pessoas, esta empresa será **móvel**. Com instalações em um ônibus adaptado com máquinas e utensílios necessários para a **execução da atividade**.

i Porém como contaremos com doações, obteremos um espaço físico fixo para uma melhor logística. Este servirá apenas como um depósito, e será em um quarto vazio na minha residência.

Interior

O veículo escolhido é um ônibus (modelo não definido), este será totalmente adaptado, a fim de proporcionar conforto e praticidade na execução da função e no atendimento ao cliente; visando sempre o bem-estar de ambas as partes.

i Contemplando também um layout de loja com araras, armários e itens semelhantes. Abaixo segue imagens que serviram de inspiração para optar por este formato de negócio.



Imagem 01: Loja móvel Lodekka

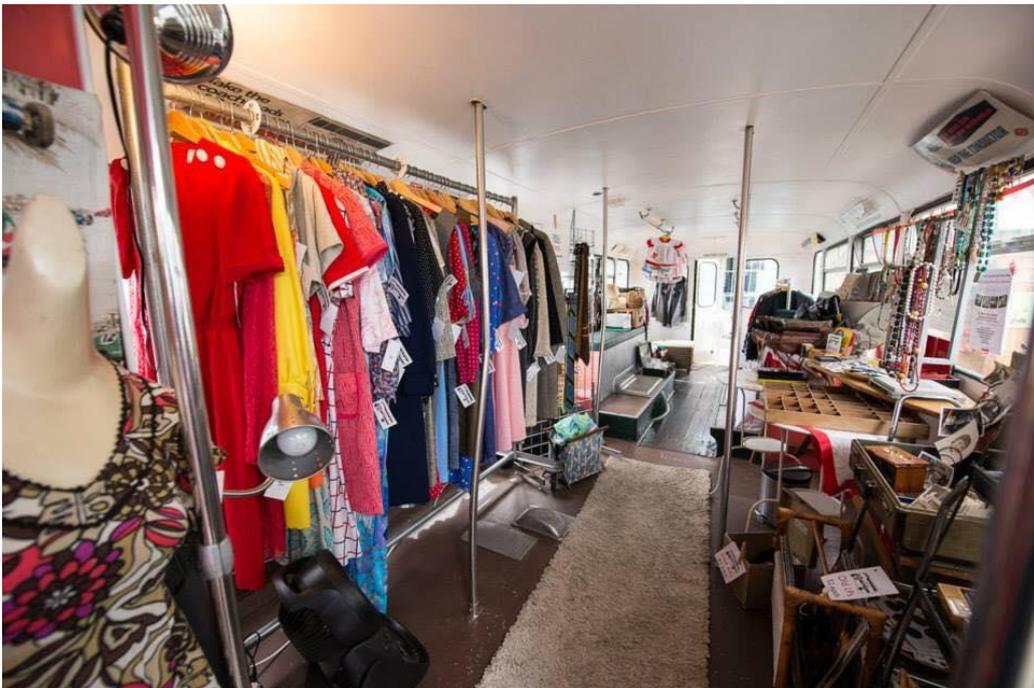


Imagem 02: Loja móvel Lodekka - Interior

Horário de funcionamento

Funcionamento em horário comercial (padrão):

De segunda-feira a sexta-feira.

Iniciando às 08:00h com pausa para almoço às 12:00h

Retornando às 14:00h e encerrando às 18:00h

Os sábados serão reservados para a execução das oficinas e ações nos asilos (quando houver)

Com estimativa entre às 08:00 até às 12:00h (Horário sendo totalmente passível de mudanças)

E caso não haja programação no sábado, o tempo no sábado será utilizado para organizar o depósito.

Produtos e serviços

A necessidade de um modelo de negócio deste tipo, surge por conta dos desdobramentos do atual modelo em ascensão no ramo da moda o *fast fashion*; que afeta diretamente milhares de pessoas, desde o início do ciclo de produção como documentado no *The True Cost* (2015). A criação deste modelo vai de encontro a solucionar/minimizar alguns dos problemas ocasionados pelo *fast fashion*. E como existem poucos modelos similares a este, a empresa já surge no mercado com vantagem competitiva.

Os serviços oferecidos são: customização de roupas, reparos e transformações de peças;

Os produtos ofertados: venda de peças reaproveitadas (obtidas através de doações), e postas novamente em circulação;

Com o propósito de: reduzir o lixo têxtil, diminuindo os impactos ambientais.

Realização de oficinas: com material recebido de doações, através de parcerias com empresas, lojas, e produtores locais.

Objetivo: ensinar pessoas que vivem em situação de vulnerabilidade social a fazerem estas ações na localidade onde vivem, a fim de proporcionar uma fonte de renda (por ser um meio fácil) e propagar as ações do *slow fashion*.

Contribuindo com o social e o ambiental.

Ações em asilos: também com material recebido através das doações e parcerias;
Realizar oficinas de fuxico: com idosos, a fim de ser uma distração no dia a dia e estimular a coordenação motora, evitando que os músculos se atrofiem. Além de proporcionar alegria e bem-estar.

Parceiros - Fornecedores

Esta empresa busca por parceiros que estejam interessados em ajudar a reduzir os impactos causados pela indústria da moda social e ambientalmente.

Sabendo que é complicado mudar drasticamente o modelo de negócios, e passar a produzir o que chamam de “moda verde” – é aquele tipo de negócio que busca atender as necessidades da sua empresa, mas sobre tudo pensando no meio ambiente, usando somente produtos orgânicos, e que causem o menor impacto possível. Além de que eles trabalham com o conceito de que roupa, foi feita para durar (o que é verdade) e por isso a transição rápida afetaria a saúde financeira da empresa.

Para estas pessoas, empresas que querem mudar seus atos e que ainda não dispõem de recursos para atitudes tão drásticas, esta empresa é a solução. Porque vai colaborar na diminuição dos descartes de resíduos e ajuda-las a ajudar o meio ambiente, além de poder proporcionar uma qualidade de vida melhor, para as pessoas beneficiadas com as oficinas que vão multiplicar as práticas do bem, no ramo da moda.

Se tornará uma via de mão dupla. Estes parceiros serão de total importância para colaborar com as práticas da empresa, que por sua vez ajudará seus parceiros a manterem práticas sustentáveis e atitudes responsáveis.

Fabricação

As peças que serão vendidas passarão pelo processo de reforma e/ou customização com a finalidade de aumentar o seu tempo de vida, e fazendo com que circule por mais tempo.

 Para a execução desta função, serão utilizados equipamentos que vão auxiliar no cumprimento das atividades como as máquinas de costura que terão papel fundamental para esta empresa.

Gerenciamento

Como a configuração empresarial é através do MEI (Microempresário Individual) e dentro disso só poderá ser feita apenas a contratação de um funcionário, o gerenciamento será realizado pela proprietária Roberta Oliveira, que é comunicóloga em formação e possui experiência em administração empresarial,

 sabe que planejamento é a chave para o sucesso.

O interesse por moda sustentável surgiu após ter acesso aos dados que apontam a realidade da indústria. A criatividade é um dos fatores importantes que a proprietária dispõe na tentativa de solucionar estes problemas, a fim de proporcionar um crescimento à empresa.

Gerenciamento financeiro

Com estimativa para abertura da empresa para o ano de 2020, alguns planejamentos financeiros já foram realizados com a intenção de tornar possível este feito.

Estima-se o gasto inicial (investimento em equipamentos) de aproximadamente

 R\$140.000,00

Capital de giro: R\$20.000,00

Gastos mensais (média para os primeiros 6 meses): R\$4.000,00

Estimativa de receita nos primeiros 3 meses: Entre R\$1.500,00 e R\$2.000,00

Estimativa de receita (4º ao 6º mês): Entre R\$2.500,00 e R\$4.000,00

Retorno financeiro: A partir do 3º ano

Marketing

A empresa busca atingir um perfil de público bem diversificado, mas tendo como público alvo homens e mulher na faixa etária entre 19 e 35 anos; pessoas que têm aflorado o desejo de mudança e de transformação, e que se importam com as consequências das suas atitudes. Mas, atendendo a todas as pessoas em geral, afinal é comum comprar algo e depois se arrepender, (principalmente roupas). Comum também ter aquela peça que rola um apego, um sentimento e de tanto usar, acaba com um rasgo, um furo... aí que nós entramos!

Com o dinamismo da mobilidade, a estimativa é alcançar um público maior ainda, uma vez que buscaremos por visibilidade através das redes sociais, uma vez que é um meio muito utilizado pelo público alvo.

Análise de mercado

Nossos concorrentes são divididos em dois blocos, o primeiro são aquelas empresas que adotam o modelo do *fast fashion* e possuem uma demanda grande de rotatividade das peças, tendo como exemplo as lojas de departamento que se encontram principalmente nos shoppings da cidade. O segundo perfil dos concorrentes são aqueles que visam também uma moda através do consumo consciente, como bazares e brechós, que em sua maioria não possuem lojas físicas e atuam com vendas na internet, existe uma quantidade significativa com lojas físicas que atuam

principalmente no eixo/circuito do bairro Rio Vermelho, onde há uma maior concentração de pessoas pertencentes a este perfil de público alvo.

Ao realizar uma pesquisa no Google Maps sobre a localização dos brechós de Salvador, o resultado é o seguinte: a área em destaque é a localização do Rio Vermelho.



Análise PFOA

Potencialidades, Fragilidades, Oportunidades e Ameaças; esta é uma análise para detectar os pontos fortes e fracos de uma empresa. Para saber onde atuar, e planejar as ações com base no planejado. Sendo potencialidades e fragilidades,  variáveis do ambiente interno, podendo ser controlados pela empresa. Já oportunidades e ameaças são variáveis do ambiente externo, que podem potencializar ou prejudicar a empresa.

POTENCIALIDADES

- Diferencial do serviço prestado, um dos pioneiros na capital baiana
- Exclusividade em cada peça, ao realizar o serviço
- Maior alcance de público por conta da configuração da empresa (móvel)
- Empresa com cunho social e ambiental
- Agilidade e facilidade para deslocamento de equipe (pequena)
- Tornar referência em colaboradora do meio ambiente
- Formas de pagamento facilitadas
- Preços Populares
- Atendimento – Contato direto com o cliente

FRAGILIDADES

- Demora de margem de lucros – por conta dos preços populares
- Necessidade de infraestrutura elaborada para atendimento rápido
- Possibilidade de acumular demanda
- Sem um segundo veículo, quando quebrado, os dias no conserto serão dias sem lucratividade nenhuma ou quase zero.



OPORTUNIDADES

- Crescimento gradativo de um público interessado no slow fashion
- Engajamento do público com o modelo de negócio (social e ambiental)
- Favorecido pela situação atual do país, onde é mais fácil, e também melhor manter o que já tem do que adquirir um novo.
- Interesse de empresas em optar por práticas sustentáveis

AMEAÇAS

- Competitividade desleal com o fast fashion
- Burocracias para se instalar em determinados locais, autorizações e violência.
- Demora para fidelização de público
- Concretizar parcerias para colaborar com as doações que manterão os projetos sociais.
- Forma de consumo do público (consumista)

Concorrência

E em especial há uma concorrente que trabalha bem próximo com o modelo de



negócio desta empresa, no que se refere aos reparos, customizações, doações ...

Porém como se trata de uma loja física (no Rio Vermelho) nós ganhamos um certo destaque e avanço diante desta.

Preços

Os preços também foram pensados a fim de ampliar vantagens diante da concorrência e tornar a empresa aceitável no mercado, para atrair e fidelizar o público.

Os preços das reformas, ajuste e customizações variam entre R\$ 5 e R\$ 35 já as peças a serem vendidas os preços estão entre R\$ 10 e R\$ 100 (tabela detalhada encontra-se nos apêndices).

Diante da realidade do país, as mudanças que acontecem são favoráveis à nossa empresa, no quesito financeiro. Com a crise e o aumento do custo em outros serviços e produtos, recorrer aos nossos serviços e produtos será uma opção considerável, uma vez que os preços são fixos e populares.



Com os preços fixos vem outra questão, isso irá fazer com que as margens de lucro sejam de fato concretizadas com no mínimo um ano de atuação da empresa, mas como está dentro do planejado receber retorno da receita investida a partir do terceiro ano, está dentro dos conformes o andamento da empresa neste tempo.

Publicidade e promoção

O principal meio de divulgação será através das redes sociais Instagram, Facebook e WhatsApp. Contando com um site/blog onde poderão ser acompanhados os feitos da empresa servindo como portfolio para atrair mais parceiros.

Através das redes sociais poderá haver uma interação maior com o público, onde poderemos por exemplo rastrear nosso público, através de enquetes e pesquisas do tipo: onde vocês querem que o “Moda em Movimento” (nome provisório) esteja nas próximas semanas, com isso já dá para ter uma base a demanda. Podendo ser feito agendamentos prévios também, e publicados através de posts e patrocinar para que haja um engajamento maior com o público, a fim de tornar mais conhecido os nossos serviços.

Além do impulsionamento (patrocínio) do post/publicação para alcançar mais pessoas.

Este método foi escolhido por ser o mais viável no momento, contando com o custo-benefício. Estas redes sociais dispõem de ferramentas para análise engajamento do público.

Estratégia e implementação

A implementação desta empresa está prevista para 2020, até lá será uma busca incessante por parceiros, investidores, incubadores, e programas de aceleração de startups, começando de agora.

Depois (já com alguns feedbacks) realizando busca pelos equipamentos, a aquisição não implica somente em aparelhos novos, mas também seminovos,



em bom estado de conservação. Neste quesito entra o veículo também, que precisa minimamente estar em boas condições até mesmo para oferecer segurança no dia a dia e condições dignas de trabalho. Ir também em busca de locais para ser realizada a adaptação no ônibus. Oficializar legalmente a empresa. Encontrar uma costureira para auxiliar nos trabalhos, e dar conta da demanda. E começar os trabalhos.

Apêndices

Despesas iniciais

1. Aquisição de Itens

1.1 Produção			
O Que ?	Quantidade	Preço (unitário)	Preço Total
Máquina de costura - Reta	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Máquina de costura – Overlock	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Máquina de costura - Galoneira	1	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00
Máquina de costura - Interloque	1	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
Ferro de Passar roupa	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Itens de Avimento	Diversos	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
Acessórios para costura	Diversos	1.500,00	1.500,00
Total			4.500,00

1.2 Loja - Ônibus			
O Que ?	Quantidade	Preço (unitário)	Preço Total
Ônibus	1	R\$ 100.000	R\$ 100.000,00
Adaptação do ônibus	1	R\$ 25.000	R\$ 25.000,00
Cadeiras para costureira	2	R\$ 75,00	R\$ 150,00
TOTAL			R\$ 125.150,00

1.3 Informática e Escritório			
O Que ?	Quantidade	Preço (unitário)	Preço Total
Notebook	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Impressora	1	R\$ 450,00	R\$ 450,00
Telefone	1	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Máquina de cartão de crédito/débito	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Materiais de escritório	Diversos	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
TOTAL			R\$ 3.720,00

1.4 Exposição - Loja			
O Que ?	Quantidade	Preço (unitário)	Preço Total
Cabides (kit com 100)	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Espelho (110x70)	2	R\$ 130,00	R\$ 260,00
Espelho (110x050)	1	R\$ 110,00	R\$ 110,00
Itens de decoração	Diversos	R\$ 600,00	R\$ 600,00
TOTAL			R\$ 1.070,00
SUB TOTAL			R\$ 134.440,00

Capital de Giro	R\$ 20.000,00
-----------------	---------------

TOTAL	R\$ 154.440,00
--------------	-----------------------

Foi realizado um cálculo para ter bases nas despesas mensais e anuais da empresa, a fim de evitar surpresas desagradáveis que possam vir a afetar a saúde financeira da empresa. Contando com o capital de giro, para ocasiões eventuais.

Despesas Médias - Mensais 6 meses	
O Que ?	Valor
combustível	R\$ 500,00
Fixo - Internet e Celular	R\$ 200
Salário + Tributos	R\$ 1.824,32
Despesas: marketing – (redes sociais) e materiais	R\$ 500,00
Despesas com automóvel (reserva - imprevistos)	R\$ 300,00
Mei – taxas (mensais)	R\$ 52,70
Total	R\$ 3.377,02

Gastos Valores Fixos - Anuais	
O Que ?	Valor
Seguro - ônibus	R\$ 5.000,00
Funcionário	R\$ 21.888,00
Mei – taxas (anual)	R\$ 632,40
TOTAL	R\$ 27.520,40

Base de cálculo - despesas (mensais) com a funcionária.

Evento	Referencia	Valor
Salário	-	R\$954,00
Vale transporte	-	R\$148,00
Desconto vale transporte	-	-R\$57,24
Vale refeição	-	R\$275,00
Plano de saúde	-	R\$0,00
Outros benefícios	-	R\$0,00
Provisão 13º salário	-	R\$79,50
Provisão Férias	-	R\$79,50
Provisão 1/3 Férias	-	R\$26,50
FGTS	-	R\$76,32
Provisão FGTS (13º e Férias)	-	R\$14,84
INSS	20,00%	R\$190,80
Provisão INSS (13º e Férias)	-	R\$37,10
Custo Funcionário		R\$1.824,32

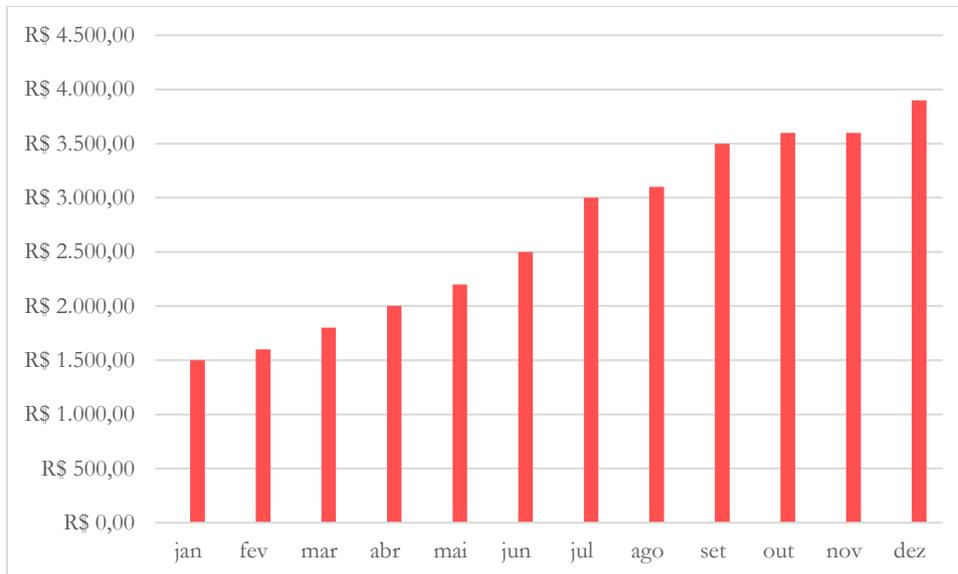
Receitas - Estimativas

SERVIÇOS	
Reparos	R\$ Média
Bainha/ zíper/ elástico/ ajuste/ botão	R\$5 a R\$20
Customizações	R\$ Média
Transformar a peça/ pintar/ bordar/ inserir tachas/ franjas/ miçangas	R\$10 e R\$30
Reforma	R\$ Média
Transformar uma peça em outra/ de um tamanho para outro.	R\$20 e R\$35

Vendas de peças		Já reparadas/ customizadas ou transformadas.
Valor Mínimo	Valor Máximo	
R\$ 10	R\$ 100	

Previsão de vendas

Previsão para o primeiro ano (2020).



Referências

ABIT. **Cartilha o poder da moda**: Cenários - desafios - perspectivas, agenda de competitividade da indústria têxtil e de confecção brasileira de 2015 a 2018. Disponível em: <<http://www.abit.org.br/cont/cartilha-o-poder-da-moda>>. Acesso em 23 Mar 2018.

MICROSOFT. **Plano de negócios**. Disponível em: <<https://templates.office.com/pt-br/Plano-de-neg%C3%B3cios-TM03843660>>, acesso em: 04 Jun 2018.

SEBRAE. **Como Elaborar um Plano de Negócio**. Disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5f6dba19baaf17a98b4763d4327bfb6c/\\$File/2021.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5f6dba19baaf17a98b4763d4327bfb6c/$File/2021.pdf)>. Acesso em: 01 de Jun. 2018.

THE TRUE Cost. Direção de Andrew Morgan. Produção de Michael Ross. Life Is My Movie Entertainment Company, 2015. Exibição no serviço de streaming Netflix.

WIKIPÉDIA. **Retrô**. Disponível em: <<https://pt.wikipedia.org/wiki/Retr%C3%B4>> . Acesso em: 24 de Abril. 2018.

WOW IN EEN CAMPER. **Rijdende kledingwinkel**. Disponível em: <<http://wonenineencamper.com/rijdende-kledingwinkel/>>. Acesso em: 06 de jun 2018.