



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA – UEPB  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS CCSA  
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

**PLANO DE NEGÓCIOS STUDIO EDUARDA VIANA**

**MARIA EDUARDA RODRIGUES VIANA**

**CAMPINA GRANDE – PB**

**2024**

**MARIA EDUARDA RODRIGUES VIANA**

**PLANO DE NEGÓCIOS STUDIO EDUARDA VIANA**

Plano de Negócio para a  
implantação da empresa STUDIO  
EDUARDA VIANA, em  
CAMPINA GRANDE-PB,  
submetido à uma banca de  
professores da UEPB.  
Orientador: Dr. Roberto Ranieri G.  
Rocha

**CAMPINA GRANDE – PB**

**2024**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

V614p Viana, Maria Eduarda Rodrigues.  
Plano de negócios Studio Maria Eduarda Viana  
[manuscrito] / Maria Eduarda Rodrigues Viana. - 2024.  
61 p.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em  
Administração) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de  
Ciências Sociais Aplicadas, 2024.

"Orientação : Prof. Dr. Roberto Ranieri G. Rocha,  
Coordenação do Curso de Administração - CCSA. "

1. Empreendedorismo. 2. Plano de negocios. 3. Estratégia  
de marketing. I. Título

21. ed. CDD 658.1


MARIA EDUARDA RODRIGUES VIANA CARDOSO

PLANO DE NEGÓCIOS STUDIO EDUARDA VIANA

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao programa de graduação em Administração da Universidade Estadual da Paraíba, em cumprimento as exigências para a obtenção do grau em bacharel em Administração. Pela seguinte banca examinadora:

Aprovado em 11 / 06 / 2024

BANCA EXAMINADORA



---

Orientador: Dr. Roberto Ranieri G. Rocha

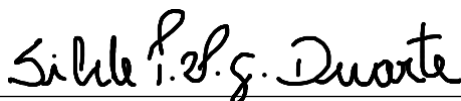
Orientador



---

Dra. Viviane Barreto Motta Nogueira

Examinador



---

Dra. Sibebe Thaíse Viana Guimarães

Examinador

## LISTA DE QUADROS

<b>Quadro 1:</b> Análise SWOT do Studio Eduarda Viana.....	12
<b>Quadro 2:</b> Canvas Studio Eduarda Viana.....	17

## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 1:</b> Análise da Concorrência .....	16
<b>Tabela 2:</b> Receitas com a projeção das quantidades mensais e anuais de vendas .....	20
<b>Tabela 3:</b> Despesas administrativas mensais .....	22
<b>Tabela 4:</b> Vendas estimadas, custo unitário, total de receita e percentual de contribuição .....	23
<b>Tabela 5:</b> Impostos.....	23

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>8</b>
<b>2. REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>8</b>
2.1 Empreendedorismo inovador .....	8
2.3 Plano de negócio .....	9
<b>3. PROPOSTA DE VALOR .....</b>	<b>10</b>
3.1 Perfil e Características .....	10
3.2 Foco e Segmentação .....	10
<b>4. PROBLEMA.....</b>	<b>11</b>
4.1 Entender o contexto e as pessoas envolvidas .....	11
4.2 Definir o problema .....	11
4.3 Validação do problema.....	13
<b>5. ANÁLISE DO SETOR .....</b>	<b>14</b>
5.1 Análise do Setor .....	14
5.2 Informações Demográficas .....	15
5.3 Análise da Concorrência .....	15
5.4 Diferencial Competitivo .....	16
<b>6. SOLUÇÃO .....</b>	<b>16</b>
6.1 Modelo de Negócio .....	16
6.2 Produtos e Serviços Ofertados .....	18
6.3 Validação da Solução.....	19
<b>7. ESTRATÉGIAS DE MARKETING E DISTRIBUIÇÃO .....</b>	<b>19</b>
7.1 Canais de Distribuição .....	19
7.2 Canais de Comunicação .....	19
7.3 Alternativas Estratégicas .....	19
<b>8. ESTRUTURA DE RECEITAS.....</b>	<b>20</b>
8.1 Mecanismos de monetização .....	20
8.2 Preços dos produtos e serviços ofertados .....	20
8.3 Previsão de Vendas .....	21
<b>9. ESTRUTURA DE CUSTOS.....</b>	<b>21</b>
9.1 Investimento.....	21
9.2 Equipe própria.....	21
9.3 Prestadores de serviço .....	22
9.4 Remuneração dos sócios.....	22
9.5 Despesas administrativas .....	22

9.6 Produtos, Serviços e Insumos.....	22
9.7 Impostos.....	23
<b>10. INDICADORES DE VIABILIDADE ECONÔMICA .....</b>	<b>24</b>
10.1 Taxa de Retorno sobre Investimento (ROI) .....	24
10.2 Payback .....	24
<b>11. CONCLUSÃO .....</b>	<b>24</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>25</b>



## PLANO DE NEGÓCIO

### PLANO DE NEGÓCIOS STUDIO EDUARDA VIANA

Maria Eduarda Rodrigues Viana<sup>1</sup>

#### RESUMO

A empresa Studio Eduarda Viana destina-se a serviços de embelezamento de unhas e cursos profissionalizantes, para quem deseja trabalhar na área. Com o cenário promissor da área da beleza, nota-se uma carência no mercado digital e logo, uma oportunidade para o Studio Eduarda Viana, que deseja ingressar vendendo cursos profissionalizantes, também no on-line, incrementando nosso faturamento e crescendo além das barreiras de sua região local. Continuando a entregar excelência e qualidade em mais um serviço, a empresa busca se destacar nesse meio de mercado digital, diversificando seus serviços e auxiliando no crescimento do faturamento. O Studio Eduarda Viana tem a base de seu faturamento atualmente, apenas em serviços físicos, sendo eles de *nail designer* em mesa, ou cursos presenciais e com uma clientela já fidelizada. Nossa estratégia de diversificação auxilia a criar novos serviços para os clientes atuais e novos. A empresa foi fundada em outubro de 2021 e nossos dados financeiros já viabilizam o empreendimento, demonstrando um cenário provável de receita de R\$ 200.339,20 ao ano, com um Payback de 2 meses, sendo um retorno rápido e lucrativo para o Studio Eduarda Viana. Logo, um empreendimento de alta rentabilidade, devido a sua matéria prima de valor relativamente baixo e de qualidade. Nossa lucratividade anual provável será de 58.81 %. Sendo assim, percebe-se que o empreendimento continua mantendo seu potencial de lucro e satisfação não apenas no mercado físico, como principalmente no on-line, se tornando referência não só em Campina Grande, como em todo o Brasil.

**Palavras-Chave:** Digital, on-line, serviços, qualidade, cursos.

#### ABSTRACT

The company Studio Eduarda Viana is intended for nail beautification services and professional courses, for those who want to work in the area. With the promising scenario in the beauty area, there is a lack in the digital market and therefore an opportunity for Studio Eduarda Viana, which wishes to enter selling professional courses, also online, increasing our revenue and growing beyond the barriers of your local region. Continuing to deliver excellence and quality in yet another service, the company seeks to stand out in this digital market, diversifying its services and

---

<sup>1</sup> Maria Eduarda Rodrigues Viana é graduada em Administração pela Universidade Estadual da Paraíba (UEPB). Contato: maruardaviana@gmail.com

helping to increase revenue. Currently, Studio Eduarda Viana's revenue is based solely on physical services, such as nail design at a table, or face-to-face courses and with an already loyal clientele. Our diversification strategy helps create new services for current and new customers. The company was founded in October 2021 and our financial data already makes the venture viable, demonstrating a likely revenue scenario of R\$ 200,339.20 per year, with a Payback of 2 months, being a quick and profitable return for Studio Eduarda Viana . Therefore, a highly profitable enterprise, due to its relatively low value and quality raw material. Our likely annual profitability will be 58.81%. Therefore, it can be seen that the enterprise continues to maintain its potential for profit and satisfaction not only in the physical market, but mainly online, becoming a reference not only in Campina Grande, but throughout Brazil.

**Keywords:** Digital, online, services, quality, courses.

## 1. INTRODUÇÃO

No cenário dinâmico e promissor da área da beleza, a Studio Eduarda Viana emerge como uma empresa dedicada ao embelezamento de unhas e à formação profissional, oferecendo cursos especializados para aspirantes a profissionais da área. Reconhecendo uma lacuna no mercado digital, vislumbramos uma oportunidade significativa para expandir nossa presença além das fronteiras geográficas locais. Este movimento estratégico não apenas visa incrementar nosso faturamento, mas também nos posiciona para atender uma demanda crescente por educação e serviços de qualidade no ambiente virtual.

Fundada em outubro de 2021 e inicialmente focada em serviços físicos e cursos presenciais, a Studio Eduarda Viana se prepara agora para uma expansão digital estruturada. A ausência inicial de um plano de negócios foi rapidamente superada pela robustez de nossos dados financeiros atuais, que projetam uma receita anual de R\$ 200.339,20, com um Payback de 2 meses. Isso demonstra não apenas a viabilidade do empreendimento, mas também sua lucratividade potencial, com uma margem prevista de 58.81%.

Ao diversificar nossa oferta para incluir cursos profissionalizantes online, almejamos não apenas satisfazer nossa clientela já fidelizada, mas também captar novos clientes em todo o Brasil. Este passo estratégico não apenas nos diferencia no mercado digital, mas também reforça nosso compromisso contínuo com a excelência e qualidade em todos os serviços oferecidos. Com isso, a Studio Eduarda Viana está preparada para se destacar como uma referência não só em Campina Grande, mas em todo o território nacional, impulsionando nosso crescimento e consolidando nossa posição como líderes no setor de beleza e educação profissionalizante.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Empreendedorismo inovador

Empreendedorismo pode ser definido como o processo de identificar

oportunidades, criar e inovar na execução de ideias, assumindo riscos calculados para criar valor e alavancar mudanças na sociedade Hisrich, Peters & Shepherd (2017). É um conceito multifacetado que engloba habilidades como criatividade, liderança, resiliência e capacidade de gestão.

Um empreendedor é mais do que alguém que simplesmente inicia um negócio. É uma pessoa com uma visão clara e uma capacidade única de transformar essa visão em realidade. Características essenciais definem um empreendedor de sucesso: criatividade para identificar oportunidades onde outros veem desafios, resiliência para superar obstáculos e aprender com fracassos, e uma determinação incansável para alcançar metas. Além disso, um bom empreendedor é um líder inspirador, capaz de motivar equipes, tomar decisões rápidas e assertivas, e construir redes de contatos estratégicas.

A capacidade de adaptação é crucial, assim como uma sólida compreensão do mercado e uma habilidade aguçada para gerenciar recursos financeiros de maneira eficiente. Acima de tudo, a ética e a integridade são fundamentais, formando a base para construir relacionamentos de confiança e uma reputação sólida. Essas características não só definem um empreendedor de sucesso, mas também o capacitam a criar impacto, inovar constantemente e prosperar em um ambiente empresarial dinâmico e competitivo.

### **2.3 Plano de negócio**

Um plano de negócio eficaz é essencial para orientar o sucesso e a sustentabilidade de uma empresa. Ele consiste em um documento detalhado que descreve a visão, missão, objetivos e estratégias de uma organização para alcançar seus resultados desejados.

Estruturar e documentar estratégias para operações, marketing, finanças e recursos humanos são passos fundamentais nesse processo. Nas operações, é crucial definir claramente o produto ou serviço oferecido, os processos operacionais necessários para entregá-lo com eficiência, além de garantir a gestão de qualidade e o relacionamento com fornecedores estratégicos. No aspecto do marketing, uma análise de mercado detalhada é essencial para entender o ambiente competitivo e as necessidades dos clientes. A estratégia de posicionamento define como a empresa se diferencia da concorrência, enquanto o plano de marketing delinea as ações específicas para promover o negócio e alcançar o público-alvo. No campo das finanças, projeções financeiras precisas, incluindo receitas, despesas, fluxo de caixa e lucros esperados, são fundamentais para avaliar a viabilidade econômica do empreendimento. Identificar as fontes de financiamento adequadas também é crucial para sustentar o crescimento e a expansão. Segundo Hisrich et al. (2017), "finalmente, na gestão de recursos humanos, uma estrutura organizacional clara, processos de recrutamento eficazes e programas de desenvolvimento pessoal são essenciais para construir uma equipe talentosa e motivada.

Estruturar e documentar todas essas estratégias não apenas proporciona clareza e direcionamento para a empresa, mas também facilita a avaliação contínua do progresso em relação aos objetivos estabelecidos. Isso permite ajustes oportunos e informados, promovendo uma tomada de decisão mais eficaz e garantindo que a empresa esteja bem posicionada para enfrentar desafios e aproveitar oportunidades de mercado.

## **2.4 Plano de inovação**

O plano de inovação é essencial para a Studio Eduarda Viana consolidar sua posição de liderança no setor de beleza e educação profissionalizante. Este documento estratégico não apenas delinea as iniciativas para introduzir novidades e melhorias contínuas nos serviços oferecidos, mas também visa promover a diferenciação competitiva e a sustentabilidade a longo prazo da empresa. Através do fomento à criatividade, adaptação às demandas do mercado digital e implementação de tecnologias emergentes, a Studio Eduarda Viana se prepara para capturar novas oportunidades e superar os desafios do cenário atual, reforçando seu compromisso com a excelência e inovação em todas as suas operações.

## **3. PROPOSTA DE VALOR**

### **3.1 Perfil e Características**

Na Paraíba, segundo os dados do Sebrae (2023), o setor da beleza concentra 18,3 mil pequenos negócios, sendo Campina Grande, a segunda colocada como uma das cidades que mais tem empresas ativas.

De acordo com essa pesquisa, nota-se que é um dos setores mais promissores, por também sempre se inovar, contribuindo para o processo competitivo.

O Studio Eduarda Viana foi criado no intuito de entregar um padrão de qualidade, nunca visto antes na cidade de Campina Grande, tanto para cursos profissionalizantes, quanto para serviços de unha em gel. Revolucionando o estereótipo que se criou para nossos segmentos de unhas em gel e cursos profissionalizantes. Agregamos valor suficiente em um atendimento humanizado, para mulheres de 16 a 60 anos de idade, de classe média e que desejam facilidade para seu dia a dia, ser ainda mais prático, pois sabemos que, unhas tradicionais não garantem durabilidade.

### **3.2 Foco e Segmentação**

Nosso interesse de público-alvo é bem definido, sendo segmentadas como: Mulheres a partir dos 16 anos e até 60 anos, que gostem da facilidade de unhas em gel ou desejem empreender a partir dos nossos cursos profissionalizantes, de classe média, onde ganham de 5 a 10 mil reais por mês. Tal público, tem estabilidade financeira suficiente para manter seus cuidados em dia, sendo sempre uma prioridade, mas, ainda mais importante, vai para a mesma classe que deseja se reinventar em um trabalho que podemos ter uma flexibilidade de horário, trabalhar pouco e mesmo assim, faturar bem, para aquelas que desejam ingressar no ramo de unhas em gel.

Com isso, criamos um público estável o suficiente para arcar com o financeiro. Temos uma grande oportunidade na cidade, pois existem muitas clientes frustradas com o serviço prestado na cidade e que buscam algo melhor. Nossos elementos de diferenciação serão: ambiente confortável e seguro, serviços diversificados, menu gratuito de bebidas para uma melhor experiência de atendimento, apoio e acompanhamento profissional mesmo após finalizar o procedimento e/ou cursos.

## **4. PROBLEMA**

### **4.1 Entender o contexto e as pessoas envolvidas**

A cidade de Campina Grande é a segunda maior da Paraíba, com isso, tem-se algumas indústrias e comércios muito importantes, como a indústria têxtil de sapatos, que segundo A União (2023), conforme a Confederação Nacional da Indústria (CNI), em 2021, a Paraíba tinha 6.552 empresas industriais. O setor mais importante para as exportações industriais do estado é o de couros e calçados, responsável por 54,31% do total exportado em 2022. Por se tratar de uma cidade que mantém viva tradições antigas, principalmente as juninas, se trata de um ambiente propício para um negócio de embelezamento, já que também, é um dos setores que mais cresce na Paraíba.

De acordo com o boletim do Sebrae (2023), no estado da Paraíba, existem 16.931 empresas ativas que atuam no setor industrial, no de prestação de serviços ou de comercialização, três áreas que compõem o cenário empresarial do segmento de beleza. De cada mil empresas ativas, 71 atuam especificamente no segmento de beleza. (SEBRAE, 2023). A empresa Studio Eduarda Viana foi criada apenas por senso comum, sem planejamentos administrativos, contábeis e principalmente, sem um plano de negócio. O problema se encontra em uma carência existente no mercado externo, que contém poucos cursos profissionalizantes de qualidade, principalmente os digitais. Com isso, será investido na empresa nessa área, oferecendo um curso profissionalizante on-line que capacite desde a área de biossegurança e gestão, até a finalização do procedimento de unha em gel.

### **4.2 Definir o problema**

A empresa Studio Eduarda Viana foi criada por ver que a oferta presente no mercado da cidade, muitas das vezes era de baixa qualidade, com isso, buscou-se inovação, tecnologia e excelência no que será produzido, para atrair mais clientela que enxerga o valor do serviço ofertado. Por exemplo, locais de atendimentos, serviços que seriam disponibilizados, qualidade a ser entregue desde o atendimento on-line, até o atendimento presencial. Falta de investimentos corretos e contratação de equipe, pois, vê-se que apenas o empreendedor para tomar conta de todos os serviços, faz com que ele vire um gargalo, atrapalhando ainda mais no desenvolvimento da pequena empresa.

Assim, iremos buscar alavancar cursos profissionalizantes on-line, onde é escasso de qualidade não só em Campina Grande, como no Brasil inteiro, tendo poucas referências na área, com isso, tendo diversas profissionais em Campina Grande que não entendem o seu serviço do mais básico que seja e acabam infelizmente, por falta de conhecimento, entregando um serviço de má qualidade.

Um dos maiores problemas identificados na oferta desse serviço na cidade, foram a infraestrutura e qualidade do serviço, seja nos procedimentos ou cursos profissionalizantes, por muitas vezes, encontra-se ambientes desagradáveis para realizar aquele serviço que deveria ser acolhedor para a cliente, como também, um resultado que não atendia as expectativas. Nesse caso, busca-se inovar por:

- **Infraestrutura Inovadora:** Deseja-se entregar um ambiente limpo, inovador e aconchegante, buscando isso, nas tonalidades de luz no ambiente, pois muitas das mulheres que buscam esse serviço, veem de uma rotina cansativa e não só querem, como precisam relaxar nesse momento de cuidado com a autoestima;

- Tecnologia de ponta: Com isso, entrega-se qualidade de excelência nos nossos cursos on-line, que será o nosso foco. Com câmeras e som de alta qualidade para o curso on-line, além de tudo, agregando com a tecnologia do ambiente, com boas cabines e motor para efetuar as demonstrações de unhas em gel;

- Também é importante entregar um ambiente climatizado, trazendo ainda mais a proposta de um ambiente aconchegante, onde a cliente pode se sentir em casa e ser mais propensa a fidelização para os atendimentos presenciais;

- Materiais de qualidade: Por se tratar de um serviço novo, muitos produtos não são regulamentados pela Anvisa. Teremos o dever de manter todos os nossos materiais não descartáveis esterilizados, produtos que sejam fiscalizados e regulamentados pela Anvisa, principalmente agregando os hipoalergênicos e que tenham qualidade de durabilidade, e além de tudo, expor para a cliente que esses requisitos foram atendidos.

- Materiais de curso: Em nossos cursos profissionalizantes, são entregues apostilas para suporte pós-curso e atendimento on-line para dúvidas. Nossas alunas precisam ter o acolhimento suficiente para uma fase tão delicada, que é começar a empreender. Além de tudo, visamos não somente entregar e abordar assuntos de unhas em gel, como também de empreendedorismo e finanças em geral, é importante que todas as alunas saibam que não são apenas manicure, como também, empresárias do seu próprio negócio, reconhecendo seus riscos, pontos fracos e fortes.

Todas essas oportunidades estão ligeiramente ligadas a uma fácil implementação em nossa cidade e, além de tudo, se destacando ainda mais, por serem pontos não ofertados na maior parte dos empreendimentos desse setor. Assim, tanto as oportunidades quanto ameaças, fraquezas e forças desta ideia são descritas no quadro 1, através da análise de SWOT.

**Quadro 1** - Análise SWOT do Studio Eduarda Viana.

<p style="text-align: center;"><b>FORÇAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Infraestrutura inovadora</li> <li>• Ambiente acolhedor</li> <li>• Boa localização</li> <li>• Serviço de alta qualidade</li> <li>• Marketing alinhado com a empresa</li> <li>• Mão de obra qualificada</li> <li>• Tecnologia nos equipamentos de unhas, como cabine, motor. Eletros com inteligência artificial.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>FRAQUEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alto custo de produção</li> <li>• Segmento de fácil imitação</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Economia local promissora</b></li> <li>• Uso de tecnologia dos produtos, como os hipoalergênicos e mais resistentes a riscos e quebras.</li> <li>• Eventos festivos como o Maior São João do Mundo, que aumenta a procura por embelezamento de unhas</li> <li>• Parcerias estratégicas (principalmente</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>AMEAÇAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Concorrentes com preços mais acessíveis</li> <li>• Mitos sobre o serviço</li> <li>• Comércio local instável</li> <li>• Atraso dos fornecedores</li> </ul>

<p>com empresárias de outras áreas de embelezamento)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Turismo local</li> <li>• Conhecimento aprofundado da empreendedora sobre todas as áreas do negócio.</li> </ul>	
--	--

Fonte: Elaboração do autor (2024).

Será atribuída a tecnologia como um dos nossos aliados, pois será uma ferramenta essencial para diferenciação nos serviços prestados de cursos profissionalizantes de unhas em gel, oferecendo técnicas modernas e comodidade para as clientes. Nesse quesito, será de grande importância para alavancar o curso on-line e suprir a oportunidade, garantindo boas gravações de imagem e áudio, boa edição e conhecimentos aprofundados de todas as áreas que envolvem abrir um Studio de unhas em gel.

A mão de obra qualificada serve para atacar concorrentes com preços mais baixos e mitos sobre os serviços, pois assim, a profissional terá respaldo suficiente para tirar todas as dúvidas da cliente e mostrar o valor agregado em seu serviço. Um bom atendimento e ambiente diferenciado irá auxiliar na força de uma boa localização, mais ampla e aconchegante. O marketing alinhado com a empresa, irá auxiliar atrair as clientes do público-alvo com mais certeza, eliminando possíveis clientes que não se adequam ao ambiente proposto.

Uma das maiores ameaças do momento nesse segmento, são concorrentes com preços abaixo do mercado, pois mesmo que não entreguem um serviço com a mesma qualidade, e nem possuam a mesma experiência com o atendimento ao público, uma parcela da clientela irá optar pelo estabelecimento com preços mais baratos. Forma de atacar nessa circunstância será através de uma política de atendimento personalizada, única. Além de, o Studio Eduarda Viana sempre se comprometerá com a entrega de serviços de qualidade, priorizando a satisfação do cliente.

Tem-se ótimas oportunidades no mercado local, com uma economia local promissora, tecnologia de fácil acesso em produtos hipoalergênicos e ligeiramente ligados a época festiva, que atraem novos clientes e turistas, graças ao Maior São João do Mundo, todos esses benefícios citados irão suprir algumas ameaças, como o atraso de fornecedores, que por vezes, ficamos sem material para a compra, comércio local instável, já que se tem uma grande demanda devido a festa junina, os demais meses tendem a se estabilizar ou ficarem negativos, pois os clientes não veem necessidade de adquirir serviços de embelezamento, sem algo de lazer para motiva-los.

### 4.3 Validação do problema

No empreendimento Studio Eduarda Viana, observou-se que havia um faturamento baixo em alguns meses como fevereiro e agosto, com isso, planejou-se em aumentar os serviços ofertados com um curso on-line profissionalizante e com ele, aumentar o faturamento, e fazer com que a empresa cresça além dos limites físicos, pois se trata de um serviço que poderá ter uma quantidade ilimitada de clientes. No entanto, sabe-se que o planejamento para uma empresa ainda mais sólida no mercado, é essencial. Foi visto no ambiente externo, que pode-se ter uma

oferta melhor nos cursos, buscando inovar no on-line, onde existe uma carência enorme no mercado de qualidade e uma procura muito elevada.

De acordo com uma segunda pesquisa encomendada pelo Google à consultoria Educa Insights, realizada com cerca de 750 pessoas, mostrou que, entre 2020 e 2021, o número de brasileiros que considerava fazer um curso à distância saltou de 40% para 78% dos entrevistados. Em 2017, esse número era de apenas 19%. (POR VIR, 2022).

Com isso, o Studio Eduarda Viana ira inovar no on-line com equipamentos de alta qualidade, como câmera e áudio, assim como as matérias primas utilizadas, será atingido uma maior e ilimitada quantidade de alunas, aumentando o faturamento dessa empresa, pois, após ser gravado e lançado, não será necessário repassar um suporte tão específico quanto o dos cursos presenciais. Sendo assim, a implementação de cursos on-line irá solucionar o problema de falta de vagas para os cursos presenciais e o faturamento baixo nessa área.

## **5. ANÁLISE DO SETOR**

O ramo de embelezamento de unhas em gel vem se reinventado desde sua criação, em 1950 pela empresa Nsi Nails (2024). Sendo então uns dos negócios que crescem no Brasil, o de embelezamento, seja cabelo, maquiagem, procedimentos estéticos e afins. Desde a década de 1950[...] Como pioneira, a Nsi foi a primeira a introduzir polímeros reforçados com fibra de vidro, acrílicos líquidos e em pó ativados por luz, géis curados por UV e selantes de polimento ativados por ar e calor. Nossos químicos atendem continuamente à demanda por produtos inovadores. (NSI NAILS, 2024)

O objetivo de ético profissionalmente, com que cada profissional saiba se portar diante de diversas situações, ter postura profissional e identificar qualquer oportunidade ou ameaça. Também com a responsabilidade ambiental e social, sabe-se que muitos desses produtos podem degradar o meio ambiente, então se torna essencial manuseá-lo com conhecimento e realizar o descarte adequado, também não ferindo nenhum direito social. Buscando cada dia mais, entregar unhas mais duráveis e resistentes, com extrema qualidade. Todos esses pontos citados acabam agregando valor aos serviços oferecidos pelo Studio Eduarda Viana.

Com isso, é notório para qualquer pessoa que se trata de um ramo consolidado, necessário e seguro para investir, despertando facilmente interesse de alunas que desejam faturar bem no setor de embelezamento, pois vem desde 1950 a criação da unha em gel e continua se inovando aos longos dos anos, onde tem-se exemplos de mentoras e empresárias milionárias com um serviço que parece ser simples.

### **5.1 Análise do Setor**

De acordo com o Sebrae (2022), o mercado de unhas artificiais no Brasil, cresceu cerca de 10% em 2021, acumulando um valor de 400 milhões de reais. Nesse ramo, é muito fácil encantar alunas para cursos, principalmente quando consegue-se fazê-las enxergar o diferencial do Studio Eduarda Viana, das demais profissionais. Porém, trata-se de uma concorrência acirrada devido à falta de conhecimento das alunas a buscarem uma profissional de qualidade, sendo



necessário um planejamento estratégico para captar essas alunas, em um mercado que já está saturado em quantidade de profissionais, pela fácil reprodução.

Contudo, busca-se sanar o problema do mercado de baixa qualidade com cursos profissionalizantes on-line de unha em gel, entregando tecnologia e. No curso on-line a aluna poderá acessar assuntos sobre como a química dos produtos, regularização do ambiente e outros assuntos. Por ser um curso on-line, permite que alunas de outras localidades estudem sem as despesas da logística de deslocamento, em horários flexíveis e tirem suas dúvidas nos comentários com o suporte disponível, auxiliando no aumento da nossa rentabilidade.

## **5.2 Informações Demográficas**

De acordo com o IBGE (2022) Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, a cidade de Campina Grande, Paraíba, segundo o senso 2022, tem população residente 419.379 pessoas, área territorial de 245,840km<sup>2</sup>, sua densidade demográfica é de 591,658h/km<sup>2</sup> e PIB Per capita de R\$ 25.066,11 [2021].

## **5.3 Análise da Concorrência**

Tem-se três pontos na análise de ameaças, que foram: concorrentes com preços mais acessíveis, segmento de fácil implementação, procura pelo serviço instável.

O buzz marketing e o marketing orgânico nas redes sociais, busca-se demonstrar a diferença entre os serviços prestados, fazendo que mesmo uma cliente ou aluna leiga no assunto, consiga ter o conhecimento suficiente sobre, para qualificar qual serviço é melhor e junto com isso, acaba-se mantendo a transparência com a cliente. O buzz marketing vem agregando cada vez mais, pois consiste principalmente no “boca a boca”, as clientes e alunas são as próprias divulgadoras dos serviços prestados e graças a um marketing orgânico bem feito nas redes sociais, elas conseguem repassar para uma possível nova cliente, o por quê de realizar o procedimento no mesmo local e confiar na profissional.

Existem pesquisas já realizadas, que mostram que 90% dos consumidores não acreditam em propagandas e publicidades, incluindo o tráfego pago. Um recente estudo da Nielsen trouxe à tona um fato surpreendente: 92% dos consumidores depositam mais confiança em recomendações de amigos e familiares do que na publicidade tradicional. (VALOR ECONÔMICO, 2023).

Sendo assim, o orgânico nos ajuda bem mais, pois será mais difícil uma cliente resistir a uma boa indicação de quem já consome aquele serviço. Com tudo isso, mostra-se “involuntariamente”, que aquele concorrente que não cobra um valor alto, certamente não está entregando um bom serviço, pois o valor acompanha a qualidade oferecida.

Outro ponto bastante ameaçador, é a demanda instável, como o empreendimento Studio Eduarda Viana fica localizado em uma cidade que tem épocas festivas exatas, muitas clientes procuram algum serviço de embelezamento apenas nesse período do ano, onde a maior procura é em junho e dezembro. Busca-se sempre expressar nas redes sociais e atendimentos on-line, o quão é importante cuidar de si e da sua imagem, para que ela esteja apresentável no dia a dia e, nada melhor do que um procedimento que dura de 20 a 30 dias em perfeito estado. Para suprir esse ponto negativo, aumentaremos o faturamento no curso on-line, para que não fique dependente apenas de um tipo de serviço ofertado.

Já no último ponto, se trata sobre a fácil implementação, os produtos apesar de terem qualidade, são acessíveis e de fácil acesso, porém, não é toda a profissional que já começa com um bom curso profissionalizante e entregando resultados satisfatórios, nesse ponto iremos sempre mostrar o quão importante é ter conhecimento na área, não apenas superficialmente, mas de toda a nossa cadeia, como por exemplo: conhecimento administrativos, químicas dos produtos, patologias, anatomia das unhas, pois além de precisarmos saber disso para entregar um serviço de qualidade, deve-se repassar as nossas alunas com plena aptidão.

**Tabela 1** - Análise da concorrência

Concorrente	Preço médio curso on-line		Localidade
<b>Paula Freire Nails</b>	R\$299,89	R\$699,90	Solânea
<b>Laura Nails Academy</b>	R\$399.90	R\$699,90	Lages, Santa Catarina

Fonte: Elaboração do autor (2024).

## 5.4 Diferencial Competitivo

O diferencial do Studio Eduarda Viana estará inteiramente ligado nos pontos de tecnologia de inovação, principalmente por se tratar de um mercado que ainda está em evolução, pois não deve-se estagnar em buscas de maiores conhecimentos, para entregar um padrão de qualidade ainda mais assertivo.

A tecnologia além de trazer facilidade no dia a dia do trabalho, trará grande conforto as alunas, se tratando de um ambiente automatizado, incluindo inteligência artificial para um atendimento on-line mais ágil, auxiliando nas dúvidas ou problemas que podem surgir no curso on-line. Além disso, enquanto a concorrência finaliza o serviço acima de 3 horas, temos conhecimento o suficiente para ser mais ágeis facilitando o processo e entregando um resultado de excelência em pelo menos 1:30h, melhorando a qualidade de vida das alunas que buscam reduzir seu tempo em mesa, para atender mais, sem reduzir a qualidade e contribuindo para que o faturamento seja maior.

As parcerias com empresárias de outros setores de embelezamento, faz com que construamos uma comunidade de confiança, agregando ainda mais valor para a cliente confiar em ambas as partes e adquirir o curso on-line.

O curso on-line, contará com ajuda de inteligência artificial e horários específicos para respostas minuciosas para que a dúvida da aluna seja retirada o quanto antes, facilitando seu aprendizado.

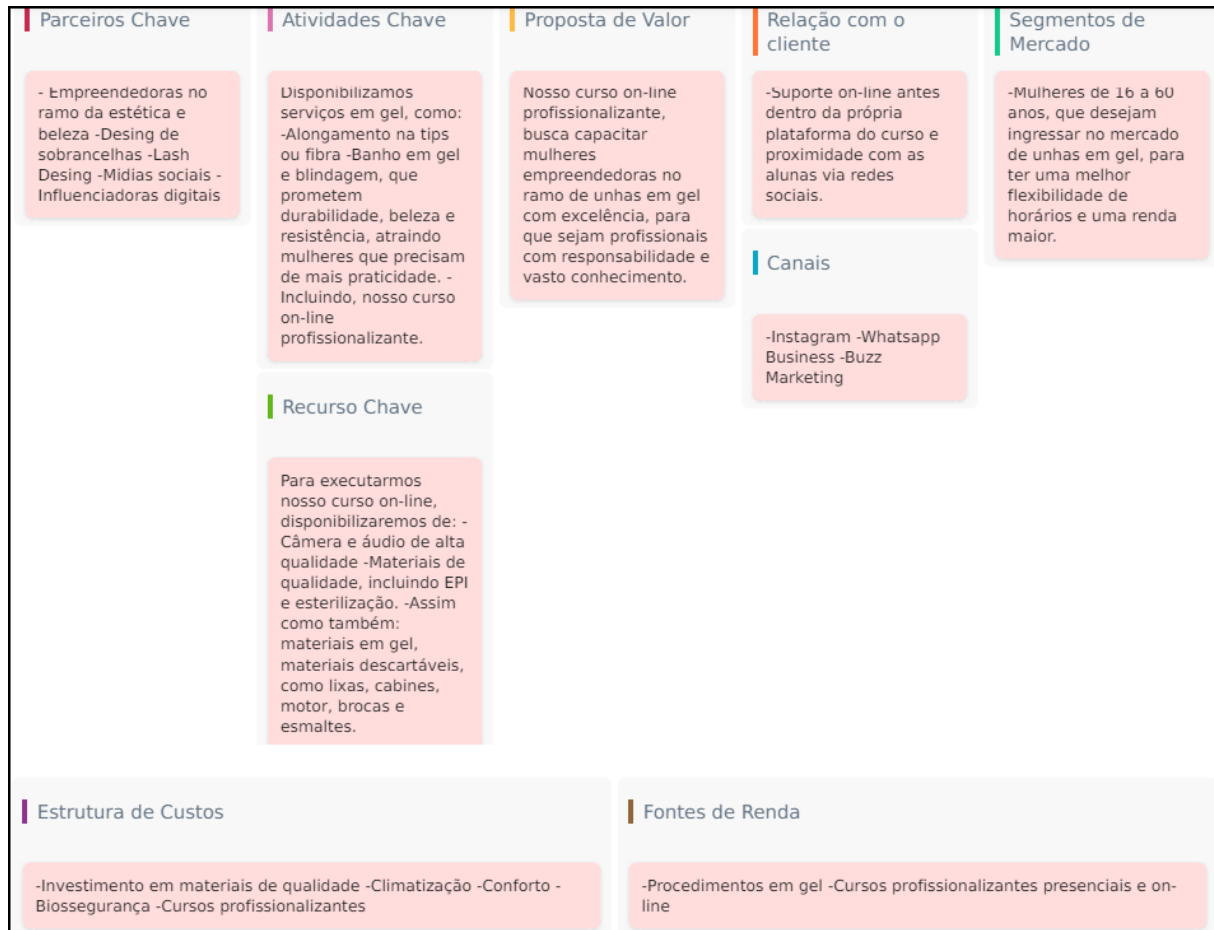
## 6. SOLUÇÃO

### 6.1 Modelo de Negócio

O Studio Eduarda Viana disponibilizará serviços de embelezamento de unhas, no setor de unhas em gel e também cursos profissionalizantes, tanto presenciais, quanto on-line, voltados para mulheres a partir de 16 a 60 anos, que desejam

ingressar no empreendedorismo. O curso será completo e profissionalizante, envolvendo as áreas administrativas e empreendedoras. Este modelo de negócio está modelado no quadro 2 apresentado como um BMC (business model canvas) do Studio Eduarda Viana:

**Quadro 2 - Canvas Studio Eduarda Viana.**



Fonte: Elaboração do autor (2023).

O Canvas do Studio Eduarda Viana, apresenta e exemplifica de maneira clara e objetiva, todos os pontos do negócio. O público-alvo, foi realizado de forma assertiva e mais enxuta, fazendo com que os resultados e todas as demandas, sejam realizadas para um público alvo específico e com menores probabilidades de erros.

Os parceiros chaves, também são bem delimitados como os demais pontos, pois já utilizamos dessa estratégia e é uma das que mais atraíram e fidelizaram clientes e alunas, principalmente com o foco no buzz marketing.

A atividade chave do Studio Eduarda Viana, atende a todos os desejos de clientela, no âmbito de unhas em gel, pois todos os serviços são ofertados com excelência e qualidade e logo, chama atenção de alunas em potencial. A relação com o cliente, é bastante profissional. Para maior praticidade no dia a dia e para que possamos atender a todos os aspectos, temos mensagens automáticas humanizadas e personalizadas, para que nenhuma aluna fique desamparada, assim

também, agilizamos o atendimento para que a aluna tenha suporte o mais rápido possível, construindo assim, uma relação mais íntima com a profissional.

Os canais de atendimento são o Whatsapp Business, Instagram e o Buzz Marketing, fazendo que todas as clientes recebam avisos, conteúdos e suporte da forma mais fácil e prática possível. O segmento de mercado é mulheres de 16 a 60 anos, pois é regulamentado pela SBD (2022), que apenas a partir dos 16 anos é seguro realizar procedimento em gel, com isso, não há uma idade limite, tendo sido definida pelo que desejamos entregar e pela clientela já existente. Apesar de serem idades que abrangem desde a adolescência até a terceira idade, são públicos assertivos, pois buscamos clientes que gostem de unhas naturais, conforto, qualidade e de classe média.

Os recursos-chaves são altamente responsáveis por também entregarmos um resultado de excelência, principalmente pelas questões de biossegurança, pois produtos em gel, como qualquer outro produto químico são nocivos à saúde do ser humano, sendo importante, ter conhecimento e embasamento suficiente para saber como também se proteger no ambiente de trabalho. E para complementar com dispositivos tecnológicos, o Studio Eduarda Viana terá auxílio de câmeras e áudio de excelente qualidade para as gravações das aulas.

A fonte de renda vem principalmente dos serviços presenciais, sendo o carro-chefe, alongamentos, banho de gel e cursos presenciais para profissionais que desejam ingressar na área. Mas como o empreendimento Studio Eduarda Viana tem uma procura instável no mês de fevereiro e agosto, se terá foco no curso on-line, para que se tenha uma meta de faturamento mais assertiva e as oscilações não sejam mais tão significativas, pois terá outro serviço para auxiliar no faturamento.

Na estrutura de custos, boa parte dos investimentos já foram realizados, como climatização, sala de atendimento, conforto, curso profissionalizantes. Desejamos cada vez mais fortalecer esses pontos, principalmente para que se agregue valor ao Studio Eduarda Viana.

## **6.2 Produtos e Serviços Ofertados**

No modelo de negócio abordado, será entregue acima de tudo, um serviço de qualidade e excelência, para que isso também atraia o interesse de novas alunas. Alguns dos nossos serviços são:

- Alongamento na tips ou fibra, onde a cliente poderá escolher a decoração que desejar e terá durabilidade e resistência de 20 a 30 dias, como nos demais procedimentos.
- Banho em gel: Garantindo que a unha natural da cliente seja protegida contra quebras.
- Remoção: segurança para aquelas clientes que desejam tirar o procedimento em gel, sem danificar a saúde das unhas naturais.
- Manutenção: Para renovar os procedimentos como: alongamento e banho em gel.
- Cursos profissionalizantes: Buscando sempre inovar, dar todo apoio e conhecimento além do mínimo necessário, para que a aluna ingresse na área tendo inclusive, conhecimentos administrativos para construir seu pequeno negócio, sabendo a importância do MEI, biossegurança, e entre outros como fiscalização sanitária.

Criado para mulheres que desejam ingressar na área da beleza e ter uma agenda flexível de trabalho, visto que em poucas horas de atendimento, poderá se

faturar um alto valor. O curso será construído com diversos conhecimentos, tais como, biossegurança, aplicação do gel, investimentos, planejamento financeiro e gestão de pequenas empresas.

### **6.3 Validação da Solução**

A validação da solução foi coletada através de feedbacks espontâneos das clientes e alunas, durante conversas em atendimentos presenciais e nas redes sociais do Studio Eduarda Viana. Com esses feedbacks, notamos uma gama de possíveis alunas no on-line e melhoria em na estrutura, já que foram desenvolvidos um padrão de excelência para os cursos presenciais e serviços prestados. Sendo o foco principal agora, em cursos profissionalizantes, assim garantindo uma receita que não definitivamente precisará ocupar horas de trabalho da profissional, para prestar assistência, já que tudo estará pronto para a aluna acessar e assistir após a realização da matrícula.

## **7. ESTRATÉGIAS DE MARKETING E DISTRIBUIÇÃO**

Uma das estratégias de marketing, será a de alianças e parcerias, nesse modelo já implementado na empresa, fidelizamos a cliente, conquistando sua confiança na qualidade do serviço ofertado. Essa estratégia está voltada para fechar parcerias com profissionais da área estética, como lash designer, micropigmentadoras, designer de sobrancelhas, entre outros. Fazendo assim, com que haja uma rotatividade de clientes entre si, evitando a escassez, pois todas essas parcerias irão indicar o serviço do Studio Eduarda Viana.

Junto a essa estratégia, está o buzz marketing, que é mais bem definido pela indicação boca a boca, tanto pelas próprias clientes, gerando um marketing orgânico, quanto pelas parcerias citadas acima.

Também será implementada a estratégia competitiva, voltada para qualidade do serviço prestado, no qual será um diferencial no mercado, assim aumentando o nosso nível de competitividade.

A estratégia de expansão, está voltada para a expansão do negócio, em que se pretende expandir os serviços prestados e o ambiente físico.

### **7.1 Canais de Distribuição**

Os canais de distribuição serão as redes sociais, como instagram e whatsapp business, sendo uns dos mais utilizados e que entregam o conteúdo rapidamente, fazendo com que todas as clientes tenham fácil acesso e se interessem mais.

### **7.2 Canais de Comunicação**

Assim como, o canal de comunicação maior será o whatsapp business, para conversas privadas, em casos de dúvidas, agendamentos e quaisquer que seja o interesse da clientela.

### **7.3 Alternativas Estratégicas**

O mercado de unhas artificiais vem se reinventado e crescendo em curtos espaços de tempo. Com isso, será necessário de alternativas estratégicas para o empreendimento Studio Eduarda Viana evoluir junto ao mercado e buscar sempre oferecer serviços de qualidade e tecnologia de ponta.

**Estratégia de expansão:** Essa estratégia está voltada para a expansão do negócio, em que se pretende expandir os serviços prestados no on-line.

**Estratégia competitivas:** A estratégia voltada para qualidade do serviço prestado, no qual será um diferencial no mercado, assim aumentando o nosso nível de competitividade.

**Estratégia de alianças e parcerias:** Essa estratégia esta voltada para fechar parcerias com profissionais da área estética, como lash designer, micropigmentadoras e afins, fazendo assim, com que haja uma rotatividade de clientes entre si, evitando escassez.

## 8. ESTRUTURA DE RECEITAS

A estrutura de receita do Studio Eduarda Viana está baseada de acordo com as ações de marketing e análise da demanda já existente e as variações mensais notadas. Sendo o mês de janeiro, um dos mais procurados para curso, onde a média de faturamento nessa época chega a R\$ 17.334,80. Todas as vendas serão derivadas dos serviços disponibilizados em mesa e cursos, com isso, as vendas são recebidas à vista, mesmo as parceladas em cartão de crédito, devido a configuração disponibilizada pelo banco escolhido.

### 8.1 Mecanismos de monetização

O Studio Eduarda Viana gera receita por meio de vários mecanismos de monetização, sendo os principais: serviço de manutenção e alongamento. Buscando inovar e aumentar o faturamento da empresa, outra forma de monetização será com o novo curso on-line profissionalizante, assim oferecendo as alunas clientes, flexibilidade de lugar e horário para os estudos e ilimitando o faturamento do Studio Eduarda Viana.

### 8.2 Preços dos produtos e serviços ofertados

Abaixo está disponível os serviços ofertados pelo Studio Eduarda Viana e as projeções de vendas mensais, preço de venda, valor unitário e porcentagem total.

**Tabela 2** - Receitas com a projeção das quantidades mensais e anuais de vendas

PRODUTO/SERVIÇO	QUANT. MENSAL	VALOR UNITÁRIO	TOTAL R\$ MENSAL	%
Alongamento na tips	10	R\$110,00	R\$1.100,00	6.35%
Alongamento na fibra de vidro	1	R\$150,00	R\$150,00	0.86%
Manutenção	45	R\$85,00	R\$3.825,00	22.07%
Manutenção vinda de	5	R\$95,00	R\$475,00	2.74%

outra profissional				
Blindagem	1	R\$50,00	R\$50,00	0.29%
Banho em gel	2	R\$90	R\$180,00	1.04%
Remoção	1	R\$25	R\$25,00	0.14%
Curso iniciante presencial	2	R\$439,90	R\$879,80	5.08
Curso de aperfeiçoamento presencial	1	R\$650,00	R\$650,00	3.75%
Curso on-line	50	R\$200,00	R\$10.000,00	57.69%
Total			R\$ 17.334,80	100%

Fonte: Elaboração do autor (2024)

Os valores e quantidades acima mencionados, projetam a expectativa mensal da receita do Studio Eduarda Viana. Esses números podem variar, de acordo com a demanda do mês e comércio local, com isso, a tabela será constantemente avaliada.

### 8.3 Previsão de Vendas

O Studio Eduarda Viana planeja um aumento de 20% anualmente no faturamento dos seus serviços. Indicando um faturamento total de aproximadamente de R\$ 200.339,20 no primeiro ano. É importante observar que essas projeções são baseadas em suposições iniciais e podem variar de acordo com o desempenho real do negócio e as mudanças no mercado.

## 9. ESTRUTURA DE CUSTOS

O Studio Eduarda Viana foi criado em outubro de 2021, com isso, o foco será em disponibilizar mais um serviço de alto padrão, o curso on-line profissionalizante, para isso, será necessário adquirir apenas equipamentos de gravações, como câmera e áudio, totalizando um montante de R\$4.000, vistos que os demais como estrutura e mobília já foram realizados na fundação da empresa.

### 9.1 Investimento

O Studio Eduarda Viana deverá investir no total um valor de R\$15.642,23 relativo aos investimentos fixos, pré-operacionais, estoque inicial e capital de giro.

### 9.2 Equipe propria

Para realizar as edições e filmagem será necessário apenas a própria nail designer e administradora do estabelecimento, onde ministrará as aulas e terá uma plataforma on-line para edições das aulas. O seu salário tem um valor total de

R\$4.851,80, incluindo encargos sociais. Para esse novo serviço disponibilizado, não será necessário mão de obra de terceiros.

### 9.3 Prestadores de serviço

Por ser uma empresa com gestão da própria nail designer e administradora, não será necessário a contratação de prestadores de serviços, pois, os materiais utilizados são de fácil acesso e a contabilidade continuará sendo feita pela única sócia.

### 9.4 Remuneração dos sócios

A equipe do Studio Eduarda Viana é composta apenas pela Sócia Administrativa. Que será remunerada através de pró-labore estimado a R\$4.851,80, já contendo os encargos sociais.

### 9.5 Despesas administrativas

Segue a tabela 3 que reúne todas as despesas administrativas do Studio Eduarda Viana e seus respectivos valores.

**Tabela 3 - Despesas administrativas mensais**

DESPESA	VALOR
Salários e Benefícios	R\$3.200,00
Encargos sociais sobre salários	R\$1.651,80
Água	R\$85,00
Luz	R\$60,00
Telefone e internet	R\$120,00
Depreciação	R\$35,83
Contribuição MEI (Microempreendedor Individual)	R\$71,00
Marketing e propaganda	R\$25,00
Materiais de limpeza	R\$30,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$5.278,63</b>

Fonte: Elaboração do autor (2024).

É de extrema importância a formulação da tabela e previsão de despesas da empresa, para que um planejamento financeiro e manutenções seja realizado.

### 9.6 Produtos, Serviços e Insumos



A tabela 4 abaixo, mostra as vendas estimadas, custo unitário, total de receita e percentual de contribuição de cada item para o faturamento total do Studio Eduarda Viana.

**Tabela 4** - Vendas estimadas, custo unitário, total de receita e percentual de contribuição

Descrição	Vendas estimadas	Custo unitário	Total	Percentual
Alongamento na fibra de vidro	1	R\$4,16	R\$4,16	0.86%
Alongamento na tips	10	R\$4,16	R\$41,60	6.35%
banho em gel	2	R\$3,66	R\$7,32	1.04%
Blindagem	1	R\$1,42	R\$1,42	0.29%
Curso de aperfeiçoamento presencial	1	R\$9,96	R\$9,96	3.75%
Curso iniciante presencial	2	R\$9,97	R\$19,49	5.08%
Curso on-line	50	R\$4,16	R\$208,00	57.69%
Manutenção	45	R\$3,66	R\$164,70	22.07%
Manutenção vinda de outra profissional	5	R\$3,66	R\$18,30	2.74%
Remoção	1	R\$0,03	R\$0,03	0.14%

Fonte: Elaboração do autor (2024)

## 9.7 Impostos

**Tabela 5** - Impostos

Receita	Percentual	Total
R\$ 200.339,20	5%	R\$10.016,96

Fonte: Elaboração do autor (2024)

De acordo com a tabela acima, o Studio Eduarda Viana está sujeito ao regime tributário do Simples Nacional, tendo uma receita anual estimada de R\$ 200.339,20

e estará sujeita a uma alíquota de 5% sobre essa receita. Portanto, o valor total dos impostos a serem pagos pelo Studio Eduarda Viana será de R\$10.016,96.

## **10. INDICADORES DE VIABILIDADE ECONÔMICA**

### **10.1 Taxa de Retorno sobre Investimento (ROI)**

Considerando a fórmula do ROI, tem-se o seguinte cálculo:  $ROI = (Receita\ bruta - Custo\ do\ Investimento) \div Custo\ do\ Investimento$ , com base nessa fórmula temos os referidos dados  $(R\$ 200.339,20 - R\$15.642,23) \div R\$15.642,23 = 11,80$ , o retorno sobre o investimento foi de 11,80 vezes maior que o investimento inicial.

### **10.2 Payback**

De acordo com a DRE, pode-se apresentar seguinte resultado financeiro: a empresa Studio Eduarda Viana apresenta uma lucratividade anual de 58.81 % e uma rentabilidade anual calculada em 712.83 %. Esses números implicam saber que o Studio Eduarda Viana é um negócio viável. O Payback ocorrerá em 2 meses, isso mostra que empreendimento é atrativo.

## **11. CONCLUSÃO**

Com este trabalho, conclui-se que o empreendimento Studio Eduarda Viana é viável e seguro para realizar o investimento, tendo um payback de 2 meses. O empreendimento é estável e promissor, representando uma oportunidade de diversificação de serviços e expansão. Com o plano de negócio apresentado, podemos ver o tamanho problema do mercado digital em não encontrarmos cursos profissionalizantes da área com qualidade e oportunidade para o empreendimento, a ser preenchida por nós, no mercado digital.

O Studio Eduarda Viana vem há 2 anos trabalhando com excelência e qualidade, facilitando o cotidiano das clientes e alunas. Tendo como um ótimo diferencial competitivo no novo serviço implementado, por ser versátil e fácil de encaixar na rotina particular de cada aluna. Unindo a nossa qualidade, excelência e tecnologia propostas neste trabalho.

Os indicadores financeiros detalhados no PNBOX (Anexo 1), revelam claramente a viabilidade financeira robusta e sustentável do Studio Eduarda Viana como um empreendimento sólido. Com uma receita anual projetada de R\$ 200.339,20, o negócio demonstra uma gestão eficiente dos custos variáveis, resultando em uma margem de contribuição significativa de R\$ 191.775,96. Essa margem, por sua vez, permite cobrir os custos fixos R\$ 63.343,56, gerando um resultado positivo de R\$ 128.432,00. A lucratividade anual de 64.11 % indica uma rentabilidade consistente, destacando a eficácia da estratégia financeira do empreendimento. Além disso, o período de payback de 2 meses revela uma recuperação rápida do investimento inicial, enquanto a rentabilidade anual de 821.06 % reflete a atratividade do negócio diante dos concorrentes do setor. Esses indicadores financeiros respaldam de maneira convincente a viabilidade econômica e a capacidade do Studio Eduarda Viana de prosperar no mercado, oferecendo uma proposta de valor única e sustentável.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A UNIÃO. **Indústria cresce 6,5% na PB e fica em 1º lugar no NE.** A União, 2023. Disponível em: <https://auniaio.pb.gov.br/noticias/economia/industria-cresce-6-5-na-pb-e-fica-em-1o-lugar-no-ne#:~:text=Conforme%20a%20Confedera%C3%A7%C3%A3o%20Nacional%20da,d a%20massa%20trabalhadora%20do%20setor>. Acesso em: 03/04/2024.

GUIA TRABALHISTA. **Cálculos de encargos sociais e trabalhistas.** Guia trabalhista, 2024. Disponível em: <https://www.guiatrabalhista.com.br/tematicas/custostrabalhistas.htm>. Acesso em: 16/05/2024.

IBGE. Campina Grande. **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**, 2022. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pb/campina-grande/panorama>. Acesso em: 01/04/2024.

NSI NAILS. **Nosso compromisso com as tecnologias de unhas.** NSI, 2024. Disponível em: <https://nsinails.com/about-nsi/>. Acesso em: 02/04/2024.

POR VIR. **Pesquisa do Google mostra brasileiros cada vez mais interessados em cursos online.** Por Vir, 2022. Disponível em: <https://porvir.org/pesquisa-google-mostra-que-brasileiros-estao-cada-vez-mais-interessados-em-cursos-online/#:~:text=De%20acordo%20com%20uma%20segunda,%25%20para%2078%25%20dos%20entrevistados>. Acesso em 02/04/2024.

SEBRAE. **Nail Care - cuidado com as unhas mercado profissional.** Sebrae, 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/conteudos/posts/nail-care-cuidado-com-as-unhas-mercado-profissional,b78daffe63c84810VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 01/04/2024.

SEBRAE. **O forte e promissor mercado de beleza da Paraíba.** Sebrae, 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-forte-e-promissor-mercado-de-beleza-da->

paraiba, eae1327896a76810VgnVCM1000001b00320aRCRD. Acesso em: 02/04/2024. Acesso em: 02/04/2024.

Sociedade Brasileira de Dermatologia. **Sociedade Brasileira de Dermatologia divulga guia com orientações sobre o uso correto de unhas em acrígel**, 2021. Disponível em: <https://www.sbd.org.br/sociedade-brasileira-de-dermatologia-divulga-guia-com-orientacoes-sobre-o-uso-correto-de-unhas-em-acrigel/>. Acesso em 30/03/2024.

VALOR ECONÔMICO. **Mais de 90% dos consumidores preferem indicações a anúncios**. Valor econômico, 2023. Disponível em: <https://valor.globo.com/patrocinado/dino/noticia/2023/12/04/mais-de-90-dos-consumidores-preferem-indicacoes-a-anuncios.ghtml>. Acesso em: 03/06/2024.

Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). **Empreendedorismo**. Porto Alegre: AMGH Editora.

## **ANEXOS 1 - PROJEÇÕES FINANCEIRAS**

# Studio Eduarda Viana

Auxiliar na expansão de um negócio

## Finanças

---

### Investimento fixo

Descrição	Quant.	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
Equipamentos de som e imagem	1	4.000,00	4.000,00	89.69
Utensílios	10	46,00	460,00	10.31
<b>Total</b>			<b>4.460,00</b>	<b>100.00</b>

## Investimento pré-operacional

Descrição	Valor total (R\$)	%
Marketing para inauguração	80,00	2.92
Reformas e obras	300,00	10.95
Taxas e licenças	71,00	2.59
Treinamento da equipe	2.170,00	79.17
Uniformes e crachás	120,00	4.38
<b>Total</b>	<b>2.741,00</b>	<b>100.00</b>

## Estoque Inicial

Descrição	Quant.	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
álcool	1	9,00	9,00	0.62
algodão prensado	1	18,00	18,00	1.24
alicate	2	25,00	50,00	3.45
cortador de unhas	1	10,00	10,00	0.69
esmaltes	60	12,00	720,00	49.69
espátula	2	10,00	20,00	1.38
geís	3	30,00	90,00	6.21
gliters	40	3,00	120,00	8.28
lixas	20	5,00	100,00	6.90
luva nitrílica	50	0,70	35,00	2.42
Mascara de tnt	50	0,22	11,00	0.76
pincel	4	15,00	60,00	4.14
preparadores	3	45,00	135,00	9.32
topcoat	2	30,00	60,00	4.14
Touca de tnt	100	0,11	11,00	0.76
<b>Total</b>			<b>1.449,00</b>	<b>100.00</b>



## Capital de Giro

### Prazos Médios de Recebimento

Prazo	Média ponderada (dias)	%
À vista	0	100.00
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>100.00</b>

### Prazos Médios de Pagamento

Prazo	Média ponderada (dias)	%
À vista	0	100.00
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>100.00</b>

### Resultados

<b>Ciclo Financeiro</b>	<b>30 dias</b>
Prazo Médio de Estoque	30 dias
Prazo Médio de Recebimento	0 dia
Prazo Médio de Pagamento	0 dia

<b>Giro de Caixa Anual</b>	<b>12.00 dias</b>
----------------------------	-------------------

<b>Necessidade de Capital de Giro</b>	<b>R\$ 6.992,23</b>
Desembolso Anual	R\$ 71.906,80
Reserva Financeira	R\$ 1.000,00

## Investimento Total

### Aplicação de Recursos

#### Fontes de Recursos

Descrição	Valor (R\$)	%
Eduarda	15.642,23	100.00 %
<b>Total</b>	<b>15.642,23</b>	<b>100.00</b>

#### Total dos investimentos

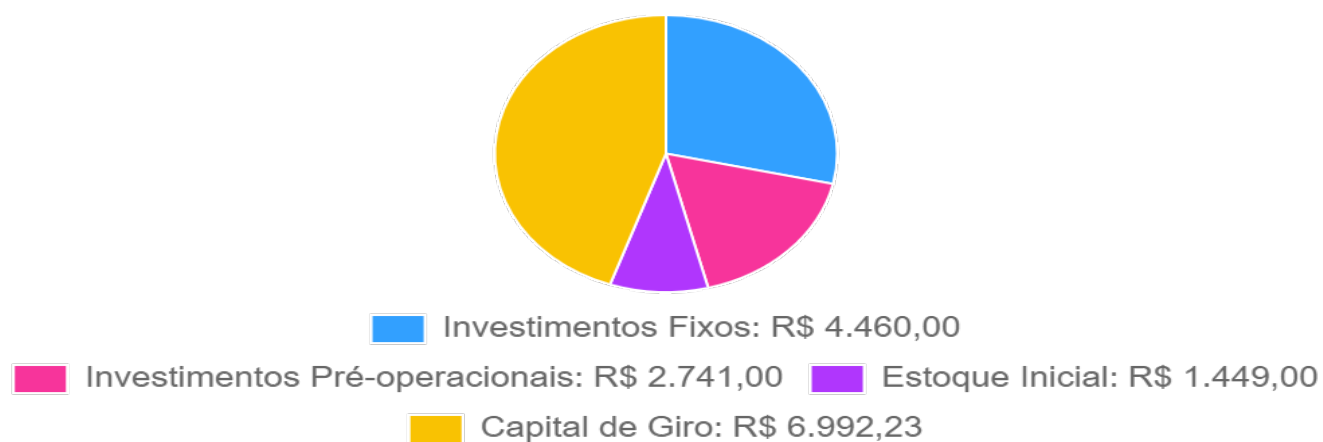
Descrição	Valor (R\$)	%
Investimentos fixos	4.460,00	28.51
Investimentos pré-operacionais	2.741,00	17.52
Estoque inicial	1.449,00	9.26
Capital de giro	6.992,233	44.70
<b>Total</b>	<b>15.642,233</b>	<b>100.00</b>

#### Total das fontes de recursos

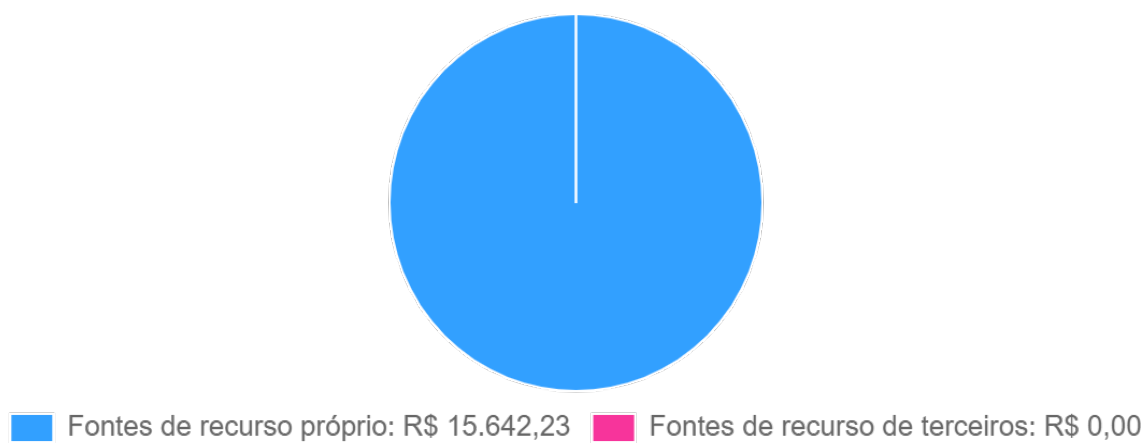
Descrição	Valor (R\$)	%
Fontes de recurso próprio	15.642,23	100.00
Fontes de recurso de terceiros	0,003	0.00
<b>Total</b>	<b>15.642,233</b>	<b>100.00</b>

## Gráficos

### Aplicação de Recursos



### Fontes de Recursos



## Produtos e Serviços

Descrição	Categoria	Preço de Venda (R\$)
Alongamento na fibra de vidro	Serviço	150,00
Alongamento na tips	Serviço	110,00
banho em gel	Serviço	90,00
blindagem	Serviço	50,00
Curso de aperfeiçoamento presencial	Serviço	650,00
Curso iniciante presencial	Serviço	439,90
Curso on-line	Serviço	200,00
Manutenção	Serviço	85,00
Manutenção vinda de outra profissional	Serviço	95,00
Remoção	Serviço	25,00

## Receita

Descrição	Categoria	Quant.	Preço de venda (R\$)	Valor total	%
Alongamento na fibra de vidro	Serviço	1	150,00	150,00	0.86
Alongamento na tips	Serviço	10	110,00	1.100,00	6.35
banho em gel	Serviço	2	90,00	180,00	1.04
blindagem	Serviço	1	50,00	50,00	0.29
Curso de aperfeiçoamento presencial	Serviço	1	650,00	650,00	3.75
Curso iniciante presencial	Serviço	2	439,90	879,80	5.08
Curso on-line	Serviço	50	200,00	10.000,00	57.69
Manutenção	Serviço	45	85,00	3.825,00	22.07
Manutenção vinda de outra profissional	Serviço	5	95,00	475,00	2.74
Remoção	Serviço	1	25,00	25,00	0.14
<b>Total</b>			-	<b>17.334,80</b>	<b>100.00</b>

## Projeção da Receita

Tipo de projeção: Inserir valores manualmente

Totais mensais

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	17.334,80
Mês 2	15.000,00
Mês 3	17.000,00
Mês 4	17.334,80
Mês 5	17.000,00
Mês 6	17.334,80
Mês 7	14.500,00
Mês 8	14.500,00
Mês 9	15.000,00
Mês 10	16.500,00
Mês 11	17.334,80

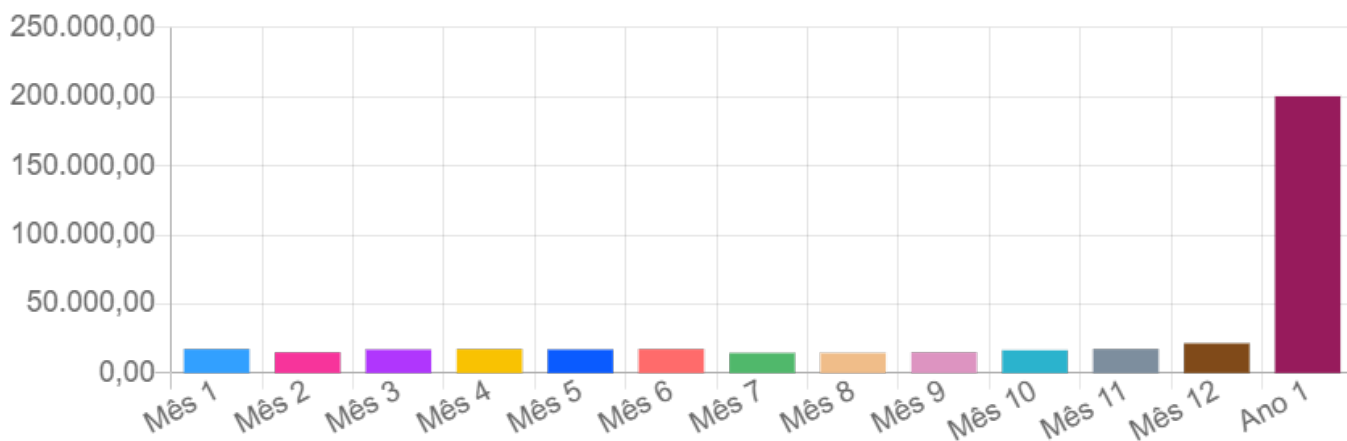
Descrição	Valor (R\$)
Mês 12	21.500,00

### Totais anuais

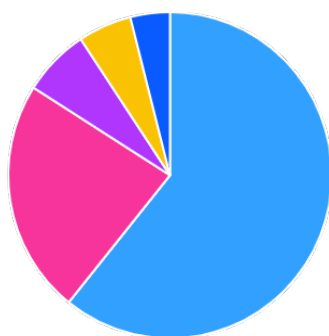
Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	200.339,20

### Gráficos

#### Evolução da receita

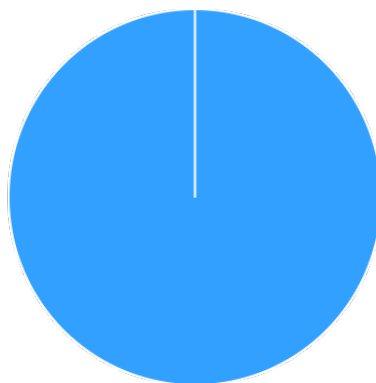


#### Top 5 Geração de receita: Produtos e Serviços



- Curso on-line: R\$ 10.000,00
- Manutenção: R\$ 3.825,00
- Alongamento na tips: R\$ 1.100,00
- Curso iniciante presencial: R\$ 879,80
- Curso de aperfeiçoamento presencial: R\$ 650,00

## Receita de acordo com parcelamento



■ À vista: R\$ 17.334,80

## Custos dos Produtos e Serviços

### Serviços

Alongamento na fibra de vidro					Preço de venda: R\$ 150,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Matéria prima	1	1'	4,16	100.00	R\$4.16	
<b>Total</b>				<b>100</b>	<b>4,16</b>	

Alongamento na tips					Preço de venda: R\$ 110,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Matéria prima	1	1	4,16	100.00	R\$4.16	
<b>Total</b>				<b>100</b>	<b>4,16</b>	

banho em gel					Preço de venda: R\$ 90,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Matéria prima	1	1	3,66	100.00	R\$3.66	
<b>Total</b>				<b>100</b>	<b>3,66</b>	



blindagem					Preço de venda: R\$ 50,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Matéria prima	1	1	1,42	100.00	R\$1.42	
<b>Total</b>				<b>100</b>	<b>1,42</b>	

Curso de aperfeiçoamento presencial					Preço de venda: R\$ 650,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Papelaria t	1	1	5,80	58.23	R\$5.80	
Matéria prima	1	1	4,16	41.77	R\$4.16	
<b>Total</b>				<b>100</b>	<b>9,96</b>	

Curso iniciante presencial					Preço de venda: R\$ 439,90	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Papelaria	1	1	5,81	58.27	R\$5.81	
Matéria prima	1	1	4,16	41.73	R\$4.16	
<b>Total</b>				<b>100</b>	<b>9,97</b>	

Curso on-line					Preço de venda: R\$ 200,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Matéria prima	1	10	4,16	100.00	R\$4.16	
<b>Total</b>				<b>100</b>	<b>4,16</b>	

Manutenção					Preço de venda: R\$ 85,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Matéria Prima	1	1	3,66	100.00	R\$3.66	
<b>Total</b>				<b>100</b>	<b>3,66</b>	

Manutenção vinda de outra profissional					Preço de venda: R\$ 95,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Matéria Prima	1	1	3,66	100.00	R\$3.66	
<b>Total</b>				<b>100</b>	<b>3,66</b>	

**Remoção**

Preço de venda: R\$ 25,00

Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)
Broca de tungstênio	1	1	0,03	100.00	R\$0.03
<b>Total</b>				<b>100</b>	<b>0,03</b>

## Custo dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos

Descrição	Custo un. (R\$)	Quant.	Custo total (R\$)	%
-----------	-----------------	--------	-------------------	---

### Projeção do Custo de Mercadoria Vendida

Tipo de projeção: Inserir valores manualmente

#### Totais mensais

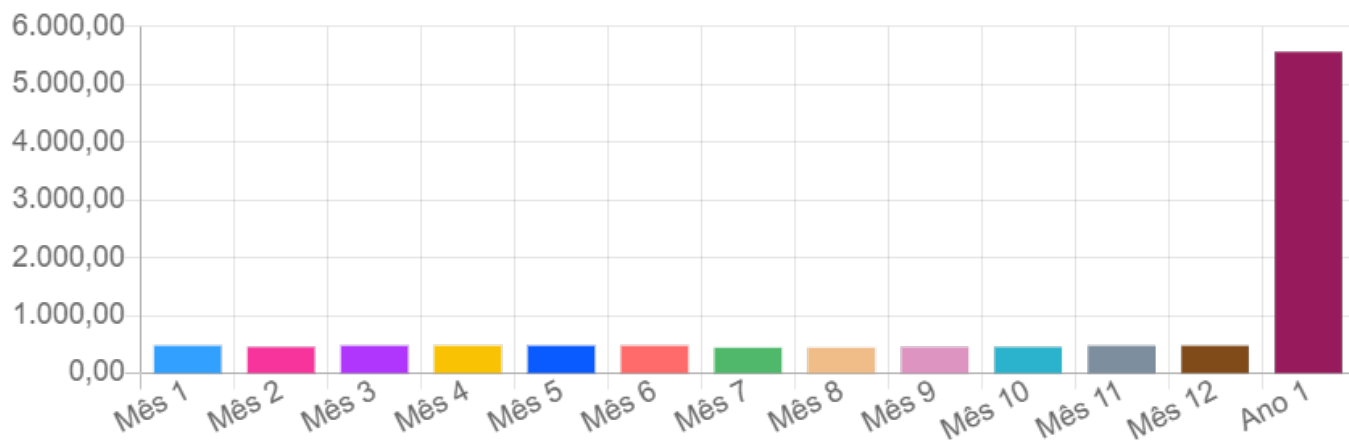
Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	475,43
Mês 2	451,65
Mês 3	475,43
Mês 4	475,43
Mês 5	475,43
Mês 6	475,43
Mês 7	439,90
Mês 8	439,90
Mês 9	451,65
Mês 10	451,65
Mês 11	475,43
Mês 12	475,43

#### Totais anuais

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	5.562,76

#### Gráfico

## Evolução dos Custos dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos



## Custos Variáveis

Descrição	Receita (R\$)	Percentual (%)	Total (R\$)
EPI	17.334,80	1.00	173,348
Matéria prima	17.334,80	2.00	346,696
<b>Total</b>			<b>520,044</b>

## Projeção dos Custos Variáveis

Tipo de projeção: Inserir valores manualmente

### Totais mensais

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	520,044
Mês 2	250,04
Mês 3	250,04
Mês 4	250,04
Mês 5	250,04
Mês 6	250,04
Mês 7	250,04
Mês 8	250,04
Mês 9	250,04
Mês 10	250,04
Mês 11	250,04
Mês 12	250,04

### Totais anuais

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	3.000,48

## Depreciação

Descrição	Vida útil	Val. residual (R\$)	Val. total (R\$)	Depreciação anual (R\$)	Depreciação mensal (R\$)
Equipamentos de som e imagem	10 anos	10,00	4.000,00	399,00	33,25
Utensílios	10 anos	151,00	460,00	30,90	2,575
Total				429,90	35,825
<b>Total</b>				<b>429,90</b>	<b>35,825</b>

## Custos com Pessoal

Cargo	Nº Emprega-dos	Salário Mensal (R\$)	Custo com Salários (R\$)	Encargo Social (%)	Custo com Encargos (R\$)	Benefícios (R\$)	Custo Total (R\$)
Nail Designer	1	3.000,00	3.000,00	55,06	1.651,80	200,00	4.851,80
<b>Total</b>							<b>4.851,80</b>

## Custos Fixos

Descrição	Valor total	Porcentagem
Água	85,00	1.61
Contribuição MEI (Microempreendedor Individual)	71,00	1.34
Depreciação	35,83	0.68
Encargos sociais sobre salários	1.651,80	31.29
Luz	60,00	1.14
Marketing e propaganda	25,00	0.47
Materiais de limpeza	30,00	0.57
Salários e Benefícios	3.200,00	60.62
Telefone e internet	120,00	2.27
<b>Total</b>	<b>5.278,63</b>	<b>100.00</b>

## Projeção dos Custos Fixos

Tipo de projeção: Projetar valores constantes

Totais mensais

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	5.278,63
Mês 2	5.278,63
Mês 3	5.278,63
Mês 4	5.278,63
Mês 5	5.278,63
Mês 6	5.278,63
Mês 7	5.278,63
Mês 8	5.278,63
Mês 9	5.278,63
Mês 10	5.278,63
Mês 11	5.278,63
Mês 12	5.278,63

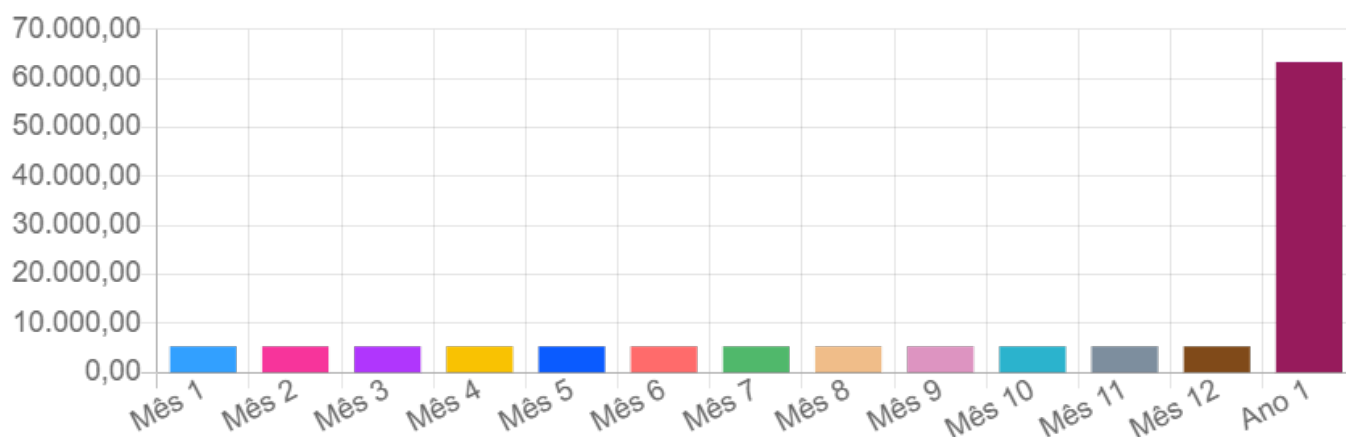


## Totais anuais

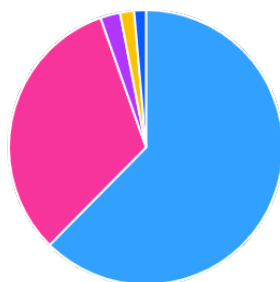
Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	63.343,56

## Gráficos

### Evolução dos Custos Fixos



### Top 5 Custos Fixos



- Salários e Benefícios: R\$ 3.200,00
- Encargos sociais sobre salários: R\$ 1.651,80
- Telefone e internet: R\$ 120,00
- Água: R\$ 85,00
- Contribuição MEI (Microempreendedor Individual): R\$ 71,00

## DRE

### 1. Receita Total

Descrição	Valor (R\$)	%
Vendas à Vista	17.334,80	100.00
Vendas à Prazo	0,00	0.00
<b>Total</b>	<b>17.334,80</b>	<b>100.00</b>

### 2. Custos Variáveis Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
CPV - Custos dos Produtos de Vendidos	0,00	0.00
CMV - Custos das Mercadorias Vendidas	0,00	0.00
CSV - Custos dos Serviços Vendidos	475,43	2.74
EPI	173,348	1.00
Matéria prima	346,696	2.00
<b>Total</b>	<b>995,474</b>	<b>5.74</b>

### 3. Margem de Contribuição

	Valor (R\$)	%
<b>Total</b>	<b>16.339,326</b>	<b>94.26</b>

### 4. Custos Fixos Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
Salários e Benefícios	3.200,00	18.46
Encargos sociais sobre salários	1.651,80	9.53
Água	85,00	0.49
Luz	60,00	0.35
Telefone e internet	120,00	0.69
Depreciação	35,83	0.21
Contribuição MEI (Microempreendedor Individual)	71,00	0.41
Marketing e propaganda	25,00	0.14

Descrição	Valor (R\$)	%
Materiais de limpeza	30,00	0.17
<b>Total</b>	<b>5.278,63</b>	<b>30.45</b>

## 5. Resultado Operacional

	Valor (R\$)	%
<b>Total</b>	<b>11.060,696</b>	<b>63.81</b>

### Projeção da DRE

Tipo de projeção: Projetar valores constantes

#### Totais mensais

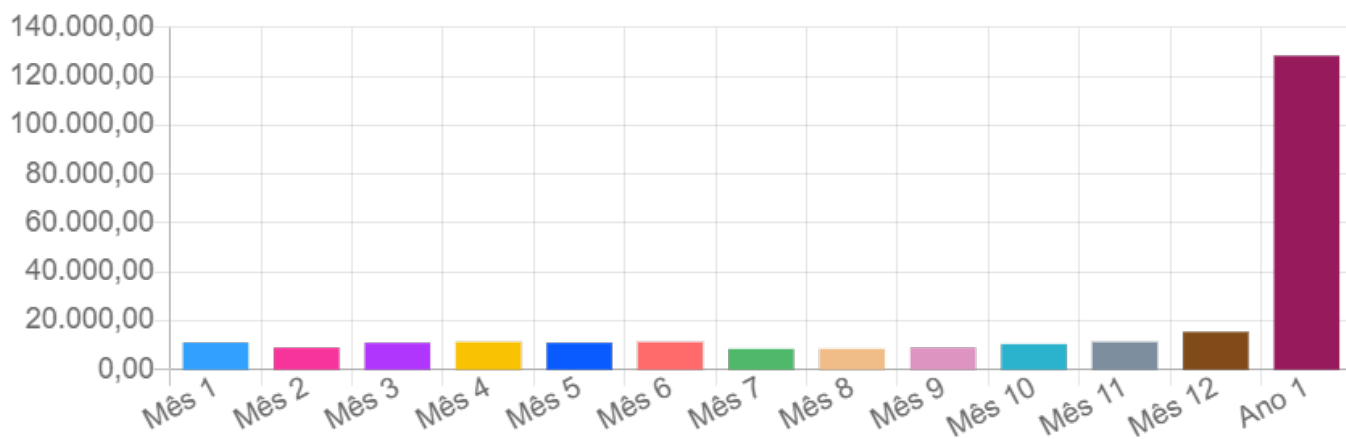
Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	11.060,696
Mês 2	9.019,68
Mês 3	10.995,90
Mês 4	11.330,70
Mês 5	10.995,90
Mês 6	11.330,70
Mês 7	8.531,43
Mês 8	8.531,43
Mês 9	9.019,68
Mês 10	10.519,68
Mês 11	11.330,70
Mês 12	15.495,90

#### Totais anuais

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	128.432,40

## Gráficos

### Evolução dos Custos dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos



## Indicadores Financeiros

### Resumo Financeiro

Descrição	
Receita Anual	R\$ 200.339,20
Custos Variáveis	-R\$ 8.563,24
Margem de Contribuição	R\$ 191.775,96
Custos Fixos	-R\$ 63.343,56
Resultado	R\$ 128.432,00
Lucratividade Anual	64.11 %

### Outros Indicadores

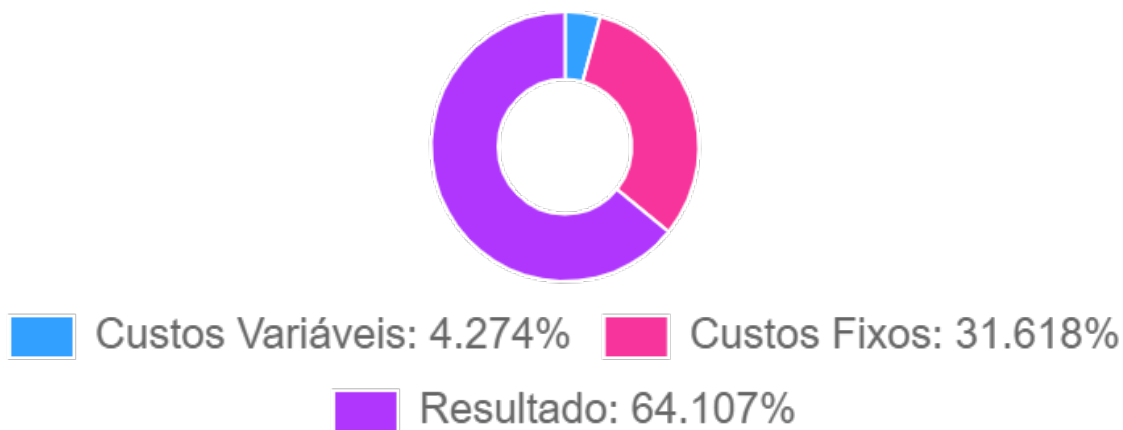
Descrição	
Payback Simples	2 meses
Rentabilidade Anual	821.06 %

### Pontos de Equilíbrio

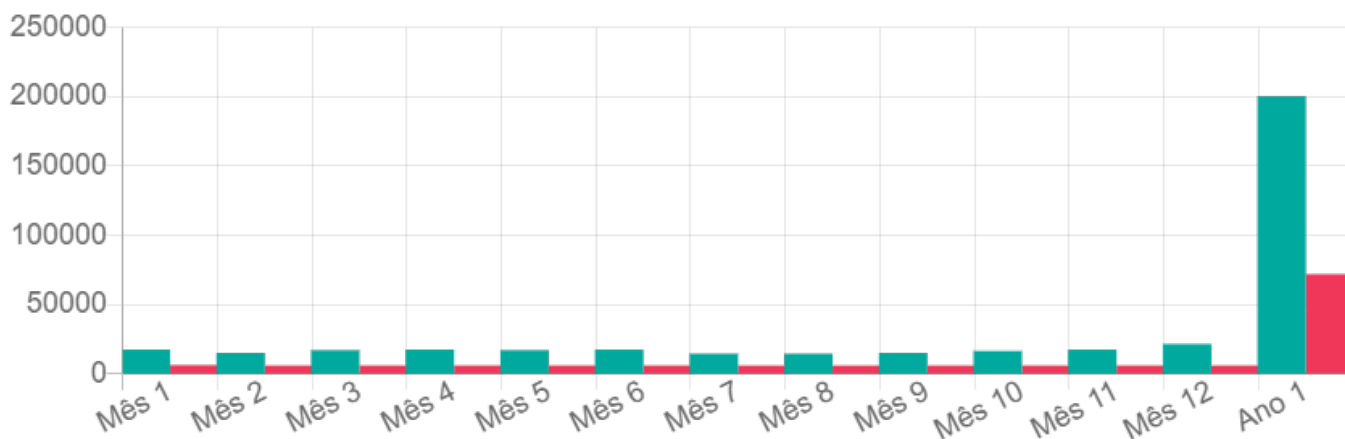
Lucro Desejado: R\$ 100.000,00

Descrição	
PE Contabil	R\$ 66.168,98
PE Financeiro	R\$ 65.719,90
PE Econômico	R\$ 170.629,44

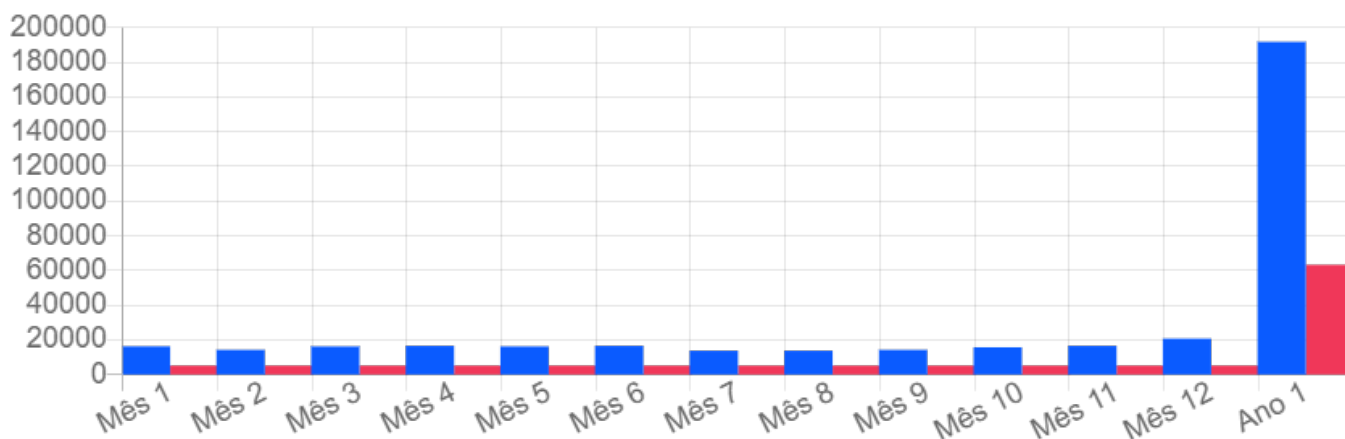
Indicador de Lucratividade



Receitas x Custos



Margem de Contribuição x Custos Fixos



## Simulador de Resultados

### Percentuais Aplicados

#### Cenário Otimista

Receita maior em: 20%

Custo menor em: 20%

Investimento menor em: 50%

#### Cenário Pessimista

Receita menor em: 20%

Custo maior em: 20%

Investimento maior em: 50%

### Resumo

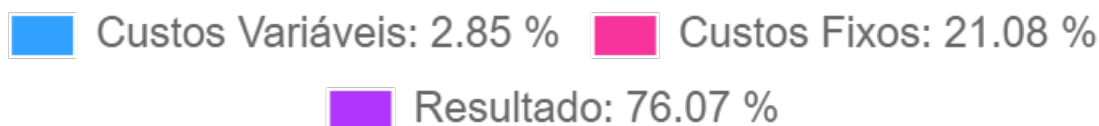
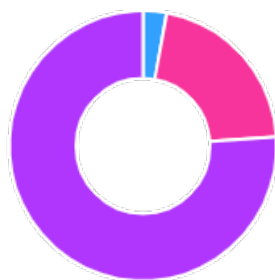
Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Receita Anual	R\$ 200.339,20	R\$ 240.407,04	R\$ 160.271,36
Custos Variáveis	-R\$ 8.563,24	-R\$ 6.850,59	-R\$ 10.275,89
Margem de Contribuição	R\$ 191.775,96	R\$ 233.556,45	R\$ 149.995,47
Custos Fixos	-R\$ 63.343,56	-R\$ 50.674,85	-R\$ 76.012,27
Resultado	R\$ 128.432,00	R\$ 182.881,60	R\$ 73.983,20

### Indicadores Financeiros

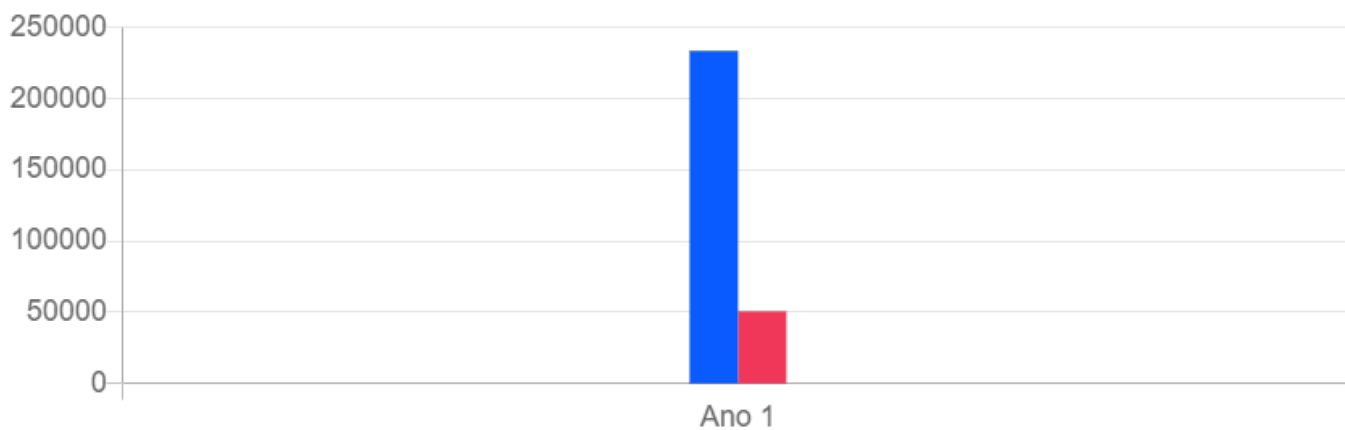
Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Lucratividade Anual	64.11 %	76.07 %	46.16 %
Payback Simples	2 meses	1 mês	4 meses
Rentabilidade Anual	821.06 %	2338.31 %	315.31 %
PE Contábil	R\$ 66.168,98	R\$ 52.161,45	R\$ 81.220,11
PE Financeiro	R\$ 65.719,90	R\$ 51.718,94	R\$ 80.760,75
PE Econômico	R\$ 170.629,44	R\$ 155.095,06	R\$ 188.071,41

### Gráficos Cenário Otimista

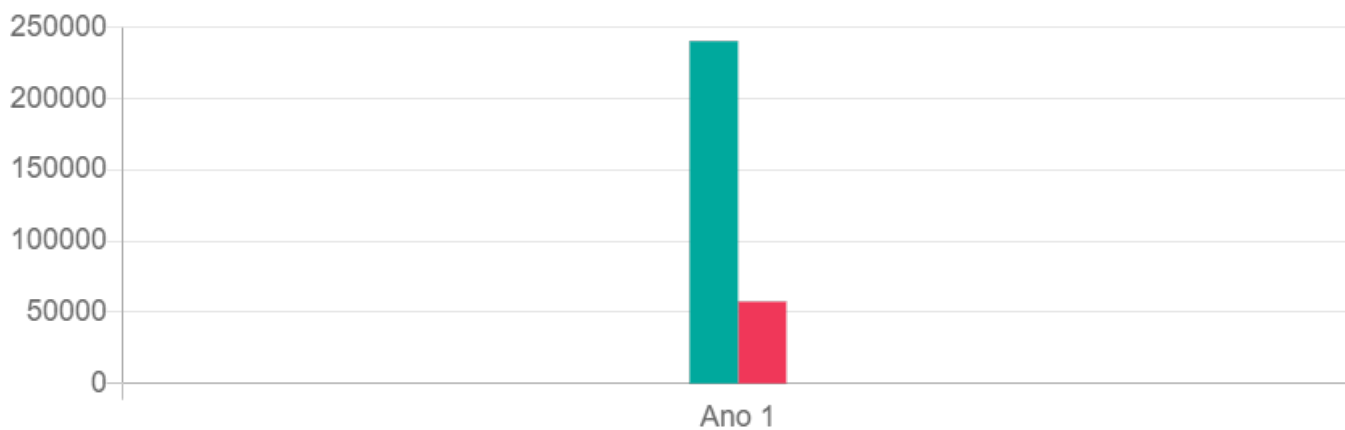
#### Avaliação das Pontuações



### Margem de Contribuição x Custos Fixos

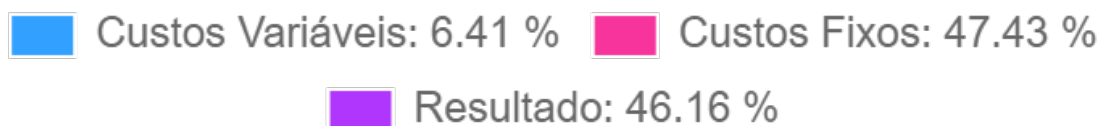
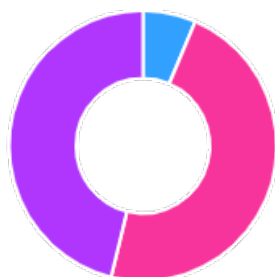


### Receitas x Custos



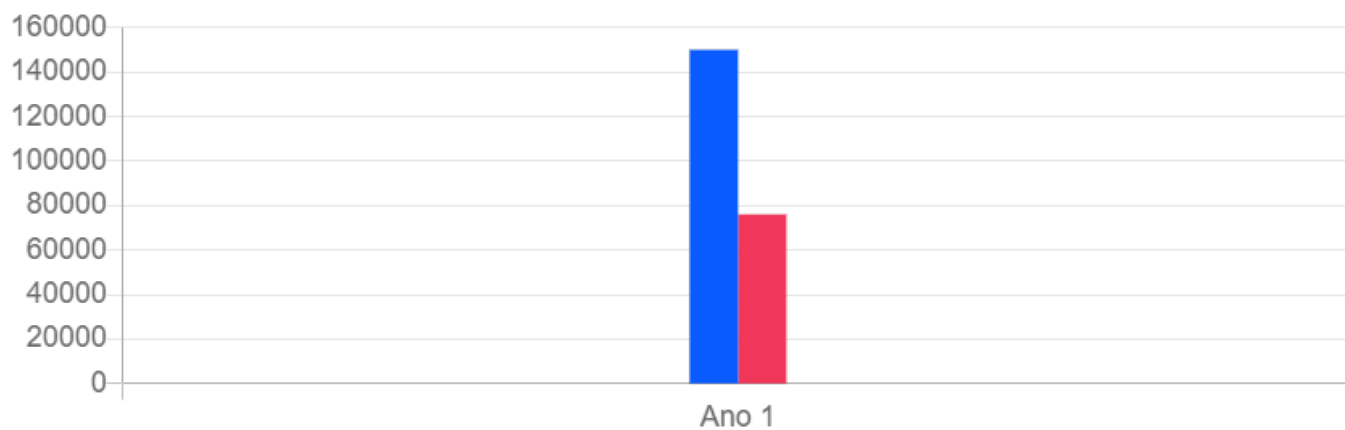
### Gráficos Cenário Pessimista

#### Avaliação das Pontuações

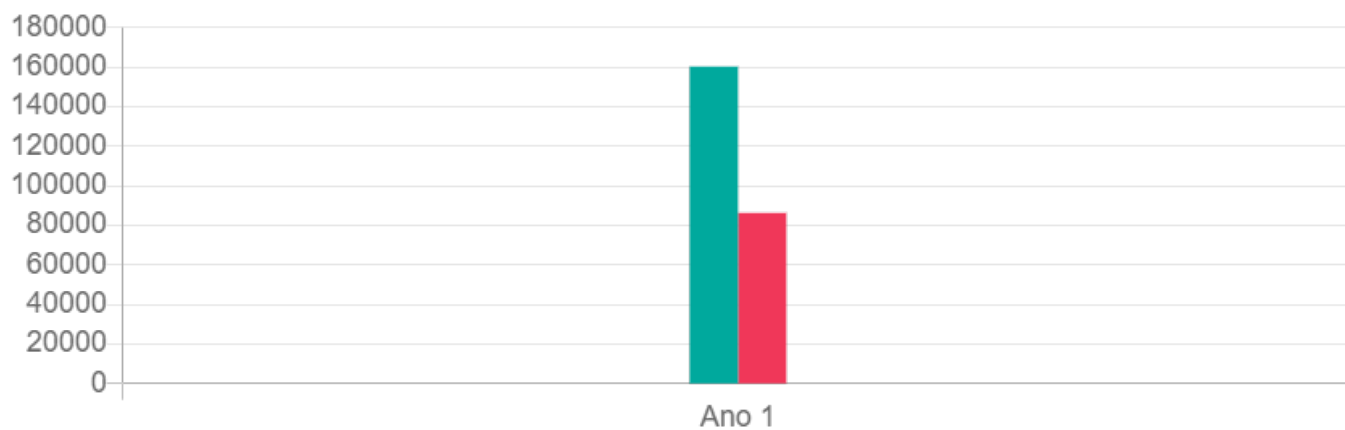




### Margem de Contribuição x Custos Fixos



### Receitas x Custos



## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente a Deus e sua infinita misericórdia, por ter trilhado e abençoado meu caminho, me fazendo conquistar mais do que merecia e me sustentado até aqui, com força e fé.

Aos meus pais, Errta e Bruce, que sempre me incentivaram nos estudos e a buscar a profissão que me completasse e fizesse feliz, me amparando e ajudando nas necessidades desde meu nascimento, até a conclusão dessa graduação.

As minhas amigas de turma, Adriana e Rafaella, que foram um porto seguro durante esses 5 anos, sempre apoiando, incentivando e sendo amparo mútuo, nessa caminhada muitas vezes árdua e difícil, fazendo as obrigações ficarem mais leves.

Agradeço ao meu esposo Leonardo, que também nessa caminhada não me deixou desistir, incentivou e ajudou, para que a conclusão chegasse.

Também ao orientador Roberto Ranieri, que me abriu os olhos sobre o meu empreendedorismo e incentivou a unir minha graduação com meu empreendimento, fazendo com que ele alavancasse ainda mais.

E a todos os professores, colegas de turma, que durante esse tempo compartilharam seus conhecimentos, tempo e dedicação, onde serviram muitas vezes de exemplo.