



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE HOTELARIA E TURISMO
CURSO DE HOTELARIA

CECILIO GERMANO DA SILVA NETO

Plano de Negócios
Oh Happy Day Recreações

Recife

2023

CECILIO GERMANO DA SILVA NETO

Plano de Negócios
Oh Happy Day Recreações

Trabalho de conclusão de curso apresentado à graduação em Hotelaria, da Universidade Federal de Pernambuco, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Hotelaria.

Orientadora: Prof^ª. Dra. Maria Helena Cavalcanti da Silva Belchior

Recife
2023

DA SILVA NETO, CECILIO GERMANO.

Plano de Negócios Oh Happy Day Recreações / CECILIO GERMANO DA SILVA NETO. - Recife, 2023.

47 paginas : il., tab.

Orientador(a): Dra. Maria Helena Cavalcanti da Silva Belchior

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Universidade Federal de Pernambuco, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Hotelaria - Bacharelado, 2023.

Inclui referências, apêndices, anexos.

1. Plano de Negócios. 2. Recreação Infantil. I. da Silva Belchior, Dra. Maria Helena Cavalcanti. (Orientação). II. Título.

650 CDD (22.ed.)

CECILIO GERMANO DA SILVA NETO

Plano de Negócios
Oh Happy Day Recreações

Trabalho de conclusão de curso apresentado à graduação em Hotelaria, da Universidade Federal de Pernambuco, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Hotelaria.

Aprovado em: 09 de fevereiro de 2023.

BANCA EXAMINADORA

Prof^a Dra. Maria Helena Cavalcanti da Silva Belchior (Orientadora)
Universidade Federal de Pernambuco

Prof. Dr. Alexandre César Batista da Silva (Primeiro examinador)
Universidade Federal de Pernambuco

Prof^a Dra. Simone de Lira Almeida (Segunda examinadora)
Universidade Federal de Pernambuco

AGRADECIMENTOS

Agradeço a minha mãe, que me deu todo suporte até chegar nessa etapa de conclusão do curso de Bacharel em Hotelaria.

Aos meus amigos, em especial Bruna de Menezes e Ingrid Barbosa, por estarem comigo desde o primeiro período e me dando todo suporte necessário para chegar ao fim dessa jornada. A Amanda Caroline, Doralice Maciel e Matheus Geomar por me ajudarem em praticamente tudo na minha vida acadêmica e pessoal, sempre me incentivando e me dando forças para que concluísse mais essa etapa da minha vida.

A minha incrível orientadora Maria Helena Cavalcanti da Silva Belchior, por toda paciência, dedicação e por não ter desistido quando até eu achava que não iria conseguir.

RESUMO

O estudo apresentado é um plano de negócios que pretende demonstrar a viabilidade da abertura de um novo negócio no setor de reação de infantil, em Recife, Pernambuco, tendo como objetivo geral analisar a viabilidade de abertura de uma empresa no segmento da recreação infantil com atuação voltada a condomínios residenciais na cidade do Recife, Pernambuco. O plano é uma ferramenta de extrema importância uma vez que ajuda a planejar todas as etapas da abertura de um novo empreendimento. É demandado tempo e investimento, pois aborda questões básicas, como o tipo de empresa que se pretende abrir, até elementos mais complexos, como o plano de marketing, estudo dos concorrentes e projeção da receita. A “*Oh Happy Day Recreações*” prestará serviços de recreação infantil, no bairro de Boa Viagem na cidade do Recife - PE, tendo os clientes a possibilidade de aquisição de três pacotes recreativos à sua escolha. O público alvo da empresa serão as famílias que residem no bairro de Boa Viagem e que possuem filhos com idade entre sete e dez anos. Os valores dos pacotes recreativos ofertados pela “*Oh Happy Day Recreações*” foram estabelecidos de acordo com o que é oferecido em cada um desses, tendo o primeiro pacote o custo de R\$ 800,00 o segundo de R\$ 1.000,00 e o terceiro de R\$ 1.200,00. Acredita-se que esse valor é acessível em relação ao que é oferecido pela equipe e também em comparação com as cotações feitas em possíveis concorrentes. Segundo o plano de negócios, a “*Oh Happy Day Recreações*” terá seu investimento inicial de R\$ 8.069,72. Ainda de acordo com o plano de negócios, estima-se que a empresa tenha um faturamento anual de R\$ 112.800,00 em seu primeiro período de atividades. O prazo de retorno do investimento por parte do empreendedor é de 7 meses, dado o baixo valor do investimento inicial. O lucro mensal é de R\$ 9.400,00, rentabilidade de 206,36% e lucratividade de 24,17%. Com esses resultados o negócio mostra-se viável para a abertura, oferecendo resultados satisfatórios ao empreendedor.

Palavras-chave: Plano de Negócios. Recreação Infantil. Pequena Empresa.

ABSTRACT

The study presented is a business plan that intends to demonstrate the feasibility of opening a new business in the children's recreation sector, in Recife, Pernambuco, with the general objective of analyzing the feasibility of opening a company in the children's recreation segment with operations aimed at residential condominiums in the city of Recife, Pernambuco. The plan is an extremely important tool as it helps plan all stages of opening a new venture. It takes time and investment, as it addresses basic issues, such as the type of company you intend to open, to more complex elements, such as the marketing plan, competitor study and revenue projection. "Oh Happy Day Recreações" will provide children's recreation services in the Boa Viagem neighborhood in the city of Recife - PE, with customers having the possibility of purchasing three recreational packages of their choice. The company's target audience will be families residing in the Boa Viagem neighborhood and who have children between the ages of seven and ten. The values of the recreational packages offered by "Oh Happy Day Recreações" were established according to what is offered in each of these, with the first package costing R\$ 800.00, the second R\$ 1,000.00 and the third of BRL 1,200.00. It is believed that this value is affordable in relation to what is offered by the team and also in comparison with quotations made by possible competitors. According to the business plan, "Oh Happy Day Recreações" will have an initial investment of R\$ 8,069.72. Still, according to the business plan, it is estimated that the company will have an annual revenue of R\$ 112,800.00 in its first period of activities. The return on investment by the entrepreneur is 7 months, given the low value of the initial investment. The monthly profit is R\$ 9,400.00, profitability of 206.36% and profitability of 24.17%. With these results, the business proves to be viable for opening, offering satisfactory results to the entrepreneur.

Keywords: Business Plan. Children Recreation. Small Business.

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 - Logomarca.....	21
Figura 02 - Faixa etária.....	23
Figura 03 - Figura Shopee.....	24
Figura 04 - Aliexpress.....	25
Figura 05 - Print do Instagram.....	34
Gráfico 01 - Investimento total.....	40

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 - Estudo dos fornecedores.....	26
Quadro 02 - Concorrentes Jucepe.....	28
Quadro 03 - Análise SWOT.....	29
Quadro 04 - Lista de brincadeiras.....	31
Quadro 05 - Investimentos fixos.....	37
Quadro 06 - Estoque inicial.....	38
Quadro 07 - Investimentos pré-operacionais.....	39
Quadro 08 - Faturamento mensal.....	41
Quadro 09 - Custos com depreciação.....	41
Quadro 10 - Custos fixos mensais.....	41
Quadro 11 - Demonstrativo de resultados.....	42
Quadro 12 - Identificadores de viabilidade.....	43

LISTAS DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CREF - Conselho Regional de Educação Física

DRE - Demonstrativo de Resultados

ECA - Estatuto da Criança e do Adolescente

JUCEPE - Junta Comercial do Estado de Pernambuco

ME - Micro Empresa

MPEs - Micro e Pequenas Empresas

PE - Pernambuco

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
1.1 Objetivos	14
1.1.1 Objetivo geral	14
1.1.2 Objetivos específicos	14
1.2 Justificativa	15
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	16
3 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA	19
3.1 Missão da empresa	20
3.2 Visão	20
3.3 Valores	20
3.4 Forma Jurídica	21
4 ANÁLISE DE MERCADO	22
4.1 Público-alvo	22
4.3 Análise dos concorrentes	26
4.4 A matriz SWOT desenvolvida para a empresa	33
5 PLANO DE MARKETING	35
5.1 Serviços	35
5.2 Estratégias promocionais	37
5.3 Estrutura de comercialização	39
5.4 Localização do negócio	39
6 PLANO OPERACIONAL	40
6.1 Capacidade produtiva/comercial/serviços	40
6.2 Necessidade de pessoal	40
7 PLANO FINANCEIRO	41
7.1 Estimativa dos investimentos fixos	41
7.2 Capital de giro	42
7.3 Estimativa do estoque inicial	42
7.4 Investimentos pré-operacionais	43
7.5 Investimento total (resumo)	44
7.6 Estimativa de faturamento mensal	44
7.7 Estimativa dos custos com depreciação	45
7.8 Estimativa dos custos fixos mensais	45
7.9 Demonstrativo de resultados (DRE)	46
7.10 Indicadores de viabilidade	47
8 CONSIDERAÇÕES FINAIS	48
REFERÊNCIAS	49

1 INTRODUÇÃO

De uma ideia surge uma inovação e, a partir dela, um novo negócio. Diante disso, esquematizar todo um processo de planejamento é parte essencial aos negócios, pois os empreendedores precisam saber planejar suas ações e traçar estratégias (NONATO, 2022).

Devido às frequentes mudanças no contexto mundial, as organizações e futuros empreendedores devem mostrar grande flexibilidade perante o mercado. Para não serem pegos desprevenidos, os empreendedores devem coordenar e planejar o futuro da organização (SALVATOR, 2019). Um dos aspectos de suma importância para o êxito do negócio a ser estruturado pelo empreendedor diz respeito à preparação do plano de negócios, devido a possibilidade de se desenvolverem estratégias e assim ser possível atingir as metas estipuladas (GRANDO, 2011).

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, (SEBRAE, 2013), para construir um novo negócio rentável e com potencial de crescimento futuro, é necessário que os empreendedores realizem uma análise detalhada e bem elaborada do mercado, buscando avaliar a viabilidade econômica do negócio pretendido, ter conhecimentos a respeito do funcionamento do mercado no qual se deseja investir, além de identificar seu público-alvo, para se posicionar corretamente. Diante deste contexto, demonstra-se a importância quanto ao desenvolvimento de um plano de negócios precedendo a abertura de uma nova empresa. Nesse sentido, este trabalho de conclusão de curso baseia-se na apresentação do plano de negócios da empresa “*Oh Happy Day Recreações*” voltado para o setor da recreação, na cidade do Recife, tendo como segmento escolhido a recreação infantil. Sobre esta faixa etária, Salvator (2019) explica que deve se exigir um cuidado maior dos colaboradores que atuarão nas atividades a serem executadas, as quais envolvem questões cognitivas, emocionais e relacionais. Em complemento, Delgado (2003, p. 75) evidencia que “os recreadores e animadores devem saber animar de forma competente, devem possuir qualificação para animar e tal qualificação pode ser adquirida através da formação acadêmica e cotidiana”.

Enquanto profissional do segmento da hospitalidade, a proposta de criação de uma empresa recreativa se relaciona devido às habilidades e competências que todo graduado em hotelaria deve possuir, como por exemplo, liderança, capacidade de inovar, criatividade, pró-atividade, comprometimento, dinamicidade, responsabilidade, além de habilidades comunicacionais. Essas são algumas características fundamentais para fidelizar e atrair cada vez mais clientes para uma nova empresa. Ser graduado em hotelaria envolve a arte do bem receber, servir e cuidar com carinho de pequenos detalhes, por exemplo, pensando não somente no retorno financeiro do empreendimento, mas também no bem estar daqueles que irão desfrutar dos seus serviços.

Diante das questões relacionadas, este trabalho apresenta enquanto objetivos:

1.1 Objetivos

1.1.1 Objetivo geral

Analisar a viabilidade de abertura de uma empresa no segmento da recreação infantil com atuação voltada a condomínios residenciais na cidade do Recife, Pernambuco.

1.1.2 Objetivos específicos

- Identificar as empresas prestadoras de serviço no segmento da recreação infantil na cidade do Recife;
- Estabelecer os processos necessários para a elaboração do plano de negócios da empresa “*Oh Happy Day Recreações*”;
- Estruturar as atividades a serem desenvolvidas pelos colaboradores da “*Oh Happy Day Recreações*”.

1.2 JUSTIFICATIVA

A falta de planejamento é vista como uma das principais causas de fechamento de empresas. Fazer um estudo detalhado de viabilidade sobre o negócio é de extrema importância para que os investidores conheçam informações valiosas, como o valor do investimento, qual é o retorno esperado e quando receber esse retorno.

Um plano de negócios é o trabalho de definir os objetivos da empresa e as etapas necessárias para alcançá-los. É a partir disso que o empreendedor determina se o negócio tem oportunidade de crescer, levando em consideração os riscos e incertezas do cenário em que estará inserido.

Grande parte desses novos negócios vem da vontade das pessoas de possuírem uma fonte de renda e do interesse de ser seu próprio “chefe” sem ter a necessidade de acatar/ responder a seus superiores hierárquicos. Várias pessoas utilizam suas reservas financeiras de uma vida, enquanto outras se endividam para projetar esse sonho. Mas a falta de planejamento faz com que a maioria destes fracassem nos primeiros anos; isso acontece devido a ausência de uma gestão preparada para gerenciar o negócio (MEHR ALIZADEH; SAJADY, 2005; MENDONÇA *et al.*, 2017). De acordo com Ferreira (2017, p. 40), “apesar da crescente tendência na criação de novos negócios no país, ainda são altos os índices de mortalidade precoce das MPEs¹ no Brasil, comprometendo o maior sucesso das estatísticas”.

Um fator chave na estruturação de um plano de negócios é tentar reduzir a incerteza que vem com a abertura de um novo negócio. Diante dessas circunstâncias, destaca-se o SEBRAE que auxilia qualquer empreendedor que esteja começando.

O objetivo deste estudo é analisar a criação de uma empresa no segmento da recreação na cidade do Recife, verificando a viabilidade do autor em iniciar seu próprio negócio. Para isso será necessário avaliar o mercado da recreação recifense para evitar perdas de investimento e, conseqüentemente, o fechamento da empresa.

¹ Abreviação de micro e pequenas empresas.

Por meio desta pesquisa, espera-se ter uma análise bastante precisa da viabilidade de investir ou não no negócio; dessa forma a probabilidade de elaborar um negócio lucrativo pode ser concretizada com o auxílio de ferramentas utilizadas nos negócios de novos empreendedores.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Bem como os outros tipos de trabalhos acadêmicos, o plano de negócios também requer credibilidade teórica. Para melhor compreensão sobre a recreação e os seus benefícios, além da importância da mesma a fim de demonstrar a viabilidade da empresa proposta, os autores retratados nos parágrafos a seguir apontam temas diretamente relacionados às ideias aqui apresentadas para a concretização do empreendimento.

Conforme Orlandi (2015), a recreação teve seu início na pré-história, quando os antigos homens produziam suas festas celebrando a temporada de caça, ou a localização que servia de acomodação com perfeitas condições de sobrevivência para uma caverna.

Segundo Brêtas (1997), a recreação pode ser entendida como criar e recriar, reinventar e restaurar, a si mesmo, o que está intimamente relacionado ao comportamento do indivíduo em relação ao mundo.

Lohmann e Panosso Netto (2008) citaram que a recreação é extremamente importante para a sociedade, pois nela é possível alcançar uma grande integração social, para desenvolver o espírito de crianças e adultos, para aliviar as pressões diárias e assim restaurando o equilíbrio emocional das pessoas.

Para Silva (2007), a recreação visa criar um ambiente necessário para desenvolver relacionamentos e afinidades entre as pessoas, incluindo crianças e adolescentes. Além de promover a cooperação coletiva, as ações podem ser realizadas pelos indivíduos para melhorar a qualidade de vida humana, ter caráter educativo, ajudar a prevenir doenças e formar valores necessários à sociedade, onde coexistem carreiras e famílias. Em específico às crianças e adolescentes, segundo a Lei n.º. 8.069, de 13/07/1990, a qual versa sobre o Estatuto da Criança e do Adolescente (ECA), considera-se criança “a pessoa até doze anos de idade incompletos, e adolescente aquela entre doze e dezoito anos de idade” (BRASIL, 1990).

A recreação está mais presente no grupo infantil, pois auxilia a expandir o crescimento intelectual e corporal das crianças, tendo em vista que na maioria das vezes, as atividades recreativas são autênticas, isso porque quando uma criança

brinca, ela experimenta, explora, descobre e acaba sendo inserida em diversas situações.

Silveira (2011) apresenta que a recreação, por mais simples que pareça ser, auxilia no estímulo, para a evolução de várias funções, motoras e psicológicas, uma vez adquirida, promoverá a relação da criança consigo mesma e com o meio que a cerca, podendo qualificá-la para as mais diversas do seu cotidiano. Para Santana (2014), às atividades recreativas como os jogos lúdicos contribuem para o desenvolvimento moral, emocional, cognitivo e motor das crianças. Assim como Silva e Gonçalves (2010, p.29), também afirmaram que “as atividades recreativas têm uma importância na formação de todo ser humano, compreendendo seu desenvolvimento integral (motor, social e cognitivo)”.

A recreação para Ferreira (2010) significa prazer, representação espontânea em que a criança está interessada e livre, sem intenção interna ou externa de forma opressiva obrigatória, liberando sua alta estima brincando e distraída pela vida livre. Através da ação e da brincadeira, as crianças expressam seus verdadeiros sentimentos. A recreação é uma atividade física ou mental na qual um indivíduo é estimulado a satisfazer necessidades físicas, mentais e sociais que levam ao prazer.

Conforme Jonas (2010), a recreação é uma das maneiras pelas quais as crianças aprendem sobre a realidade e vivenciam diferentes tipos de situações e jogos que as ensinam e ajudam a reinventar e recriar de forma dinâmica e interativa. Em complemento, Alves (2011) apontou que a recreação proporciona a formação necessária à personalidade das crianças e adolescentes para que possam se integrar a novos grupos sociais de forma produtiva, equilibrada e consciente.

A recreação desperta a criatividade nas crianças, preparando-as para melhores condições de vida e valorizando suas personalidades. Portanto, a recreação consiste em atividades espontâneas, prazerosas e criativas que os indivíduos buscam para melhor ocupar seu tempo livre (TOSETI, 1977).

A recreação geralmente mantém certas características como os elementos lúdicos e a possibilidade de se adaptar a diferentes ambientes. No entanto, ao longo do tempo, sofre a interferência e caracterização dos interesses das sociedades, exigindo suas formas, para atender às novas demandas das diferentes áreas em que se desenvolve (SHAO-XIONG, 2012). Sendo assim, os programas de recreação desenvolvidos por um profissional de hotelaria, também necessitam se adequar às novas expectativas dos usuários desses serviços, para que apresentem diferenciais

atrativos. Dentre as possibilidades de atuação para este profissional, além dos espaços hoteleiros, também apresentam-se outros ambientes, como por exemplo, colônia de férias, spa, escola, acampamento, clube, empresa, hospital e condomínios residenciais (COSTA E SILVA; GONÇALVES, 2010).

A realização das atividades recreativas para um profissional de hotelaria está para além de brincadeiras aleatórias ou simplesmente disponibilizar alguns equipamentos esportivos; necessita de uma equipe recreativa engajada com o seu papel de entretenimento para os clientes e capacitada para o desenvolvimento do trabalho recreativo, incluindo o público adulto, infantil e juvenil.

3 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A "*Oh Happy Day Recreações*" será uma micro empresa que vai ser tributada pelo simples nacional, dirigida por um profissional graduado em hotelaria, pois através do mesmo serão planejadas atividades recreativas juntamente com um educador físico. Também faz parte da atuação do empreendedor o planejamento, gerenciamento, realização de compras e organização junto com a equipe das programações para o entretenimento infantil. Ofereceremos serviços de recreação para crianças em condomínios residenciais do bairro de Boa Viagem, no Recife.

Em sua fase inicial, o foco da empresa será levar pacotes com atividades divertidas e proporcionar momentos de descontração e aprendizado para seu público. Isso porque as brincadeiras em grupos ou duplas favorecem a interação e levam mais alegria para as crianças, auxiliando assim no desenvolvimento das mesmas.

Iremos pessoalmente nos condomínios para apresentar aos administradores as propostas de pacotes oferecidos pela empresa. É de extrema importância conversar com os representantes dos condomínios para se certificar que eles estão cientes das normas prescritas em contrato, garantindo assim o esclarecimento de possíveis questionamentos quanto à prestação do serviço.

No pacote, serão oferecidos monitores treinados para atuar com as crianças. Para os pacotes já prontos teremos 3 modelos disponíveis e a duração do serviço dependerá do qual foi contratado pelo cliente, podendo chegar até no máximo 4 horas. Porém, também teremos a opção de criar pacotes exclusivos para nos adaptarmos à necessidade de cada contratante. A ideia é montar uma grade de brincadeiras, incluindo jogos, torneios e gincanas para a faixa etária de 7 a 10 anos. Os pais precisarão preencher uma ficha com todos os dados sobre a criança e as informações deles também para, se necessário, entrarmos em contato.

A logomarca da empresa foi desenvolvida levando em consideração as cores que chamam a atenção das crianças. O futuro empresário teve essa ideia pois além de ser graduado em hotelaria, também possui formação técnica em Design e sabe que cores vibrantes como rosa, amarelo, azul e verde costumam atrair os olhares das crianças. Além disso, os elementos em formato de balão compõem uma

borboleta, que é um animal que tem como significado liberdade, leveza e pureza, assim como as crianças. Segue a logomarca (figura 01):

Figura 01 - Logomarca



Fonte: Autor, 2022.

3.1 Missão da empresa

Oferecer atividades recreativas para o maior número de crianças possíveis do bairro de Boa Viagem, Recife, para assim melhorar o convívio das mesmas.

3.2 Visão

Sermos reconhecidos como uma empresa de referência nos serviços de recreação infantil em condomínios residenciais na cidade do Recife - PE, por meio da atuação de profissionais qualificados.

3.3 Valores

Proporcionar aos nossos clientes qualidade nos nossos serviços e integração de momentos de diversão para as crianças.

3.4 Forma Jurídica

A "*Oh Happy Day Recreações*" se enquadra como Micro Empresa (ME). A empresa será voltada exclusivamente para o mercado de recreação infantil.

4 ANÁLISE DE MERCADO

4.1 Público-alvo

O público alvo da “*Oh Happy Day Recreações*” são famílias de renda mais alta, das classes A e B do bairro de Boa Viagem - PE que residem em condomínios, com filhos em idade de 7 a 10 anos. A escolha por esta faixa etária relaciona-se a um maior percentual de crianças no bairro, figura 02, de acordo com informações disponíveis no endereço eletrônico da prefeitura do Recife (RECIFE,2022).

Figura 02: faixa etária

População por faixa etária	hab	%
0 – 4 anos	6.102	4,96
5 – 14 anos	12.970	10,55
15 – 17 anos	4.693	3,82
18 – 24 anos	13.865	11,29
25 – 59 anos	65.017	52,89
60 anos e mais	20.275	16,49

-

Fonte: RECIFE (2022).

A contratação dos serviços da “*Oh Happy Day Recreações*” será feita pelo síndico do condomínio.

A opção pelo bairro de Boa Viagem relaciona-se pelo mesmo ser apontado como o mais populoso do Recife, de acordo com informações da Prefeitura do Recife (2022). Os registros apontaram que 122.922 habitantes moram na localidade (RECIFE, 2022). Esta escolha também foi pensada estrategicamente devido à quantidade de condomínios residenciais no local e pelo quantitativo de colégios no bairro os quais possuem como público crianças na faixa etária de sete a dez anos. Como exemplos, citamos: Colégio Boa Viagem, Colégio Madre de Deus, Colégio Elo Boa Viagem, Colégio GGE, Colégio Santa Maria, Colégio Motivo, Colégio Cristão do Recife, etc. A respeito da definição de condomínio, Catagua (2022) afirma que: “condomínio residencial é um espaço fechado no qual diversas casas ou apartamentos são construídos. Nele, você encontra uma estrutura completa que inclui desde opções de lazer até alta segurança”.

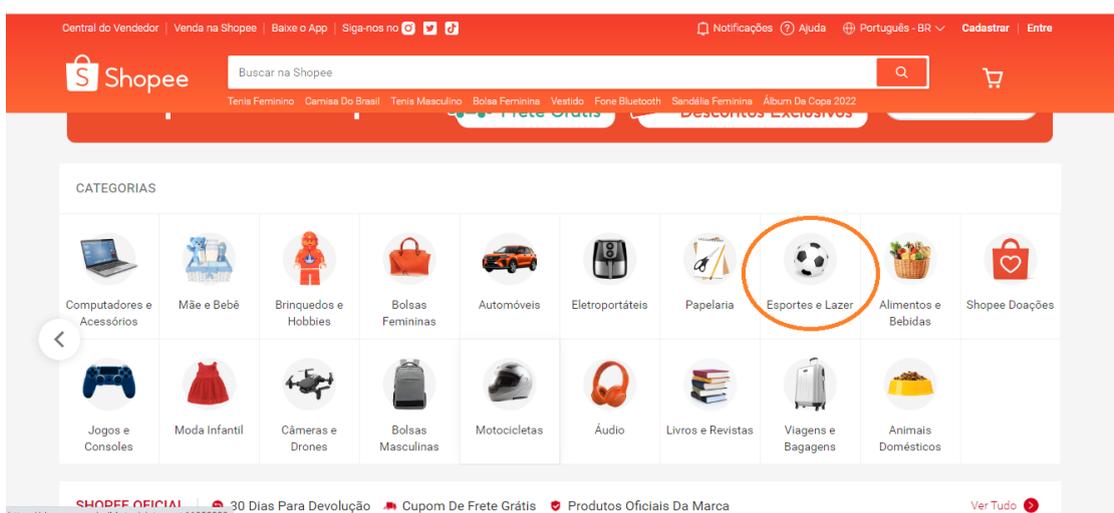
4.2 Fornecedores

A compra dos itens a serem utilizados nas atividades recreativas propostas será realizada de forma digital. Por ser uma compra que inclui vários itens, optou-se pelo formato eletrônico já que acredita-se ser mais rápido e simples encontrar os materiais em uma única loja, além de economizar gastos com transporte e tempo.

Os materiais a serem comprados inicialmente para a “*Oh Happy Day Recreações*” serão resistentes e duradouros, para evitar perdas com produtos de baixa qualidade. Mesmo o empreendedor tendo facilidade na procura pelos equipamentos nos endereços eletrônicos de lojas que vendem itens relacionados à recreação, serão realizadas pesquisas de preço sem perder o foco na qualidade do material.

Duas lojas de comércio eletrônico foram escolhidas como principais fornecedoras, a primeira delas é a *Shopee*, que funciona como *marketplace*, oferecendo produtos com preço e condições especiais de frete grátis (SHOPEE, 2022). Na plataforma, é possível navegar por diferentes categorias de produtos, indo de eletrônicos a artigos de decoração e brinquedos para diversas faixas etárias. A categoria “esportes e lazer” será a utilizada conforme a figura 03.

Figura 03: figura Shopee

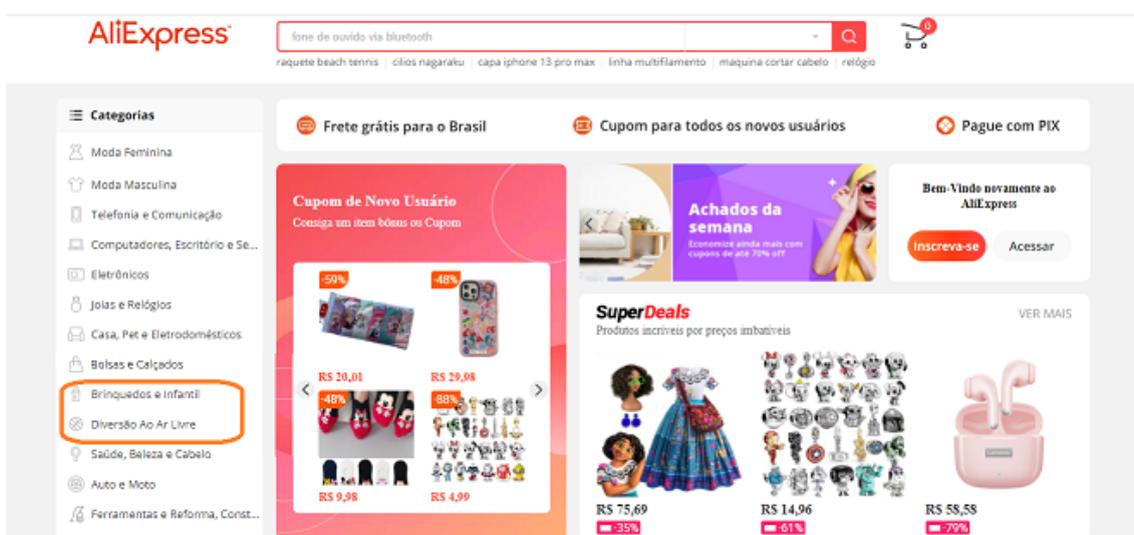


Fonte: SHOPEE (2022).

A outra fornecedora será a *AliExpress*, empresa de destaque no varejo de comércio eletrônico com sede na China (ALIEXPRESS, 2022). Praticamente, funciona da mesma maneira que a *Shopee*. Vale ressaltar que a especificação dos

produtos foi a mesma para ambos os sites e os dois possuem aplicativo disponível para *download* na *App Store* para os usuários do sistema operacional iOS como também está disponível na *Play Store* para os usuários do sistema operacional *Android*. Na figura 04, logo abaixo, é possível seguir basicamente os mesmos passos que no site da primeira fornecedora, a *Shopee*, porém, para a busca dos itens é necessário pesquisar em mais de uma categoria, “brinquedo infantil” e “diversão ao ar livre”.

Figura 04: Aliexpress.



Fonte: ALIEXPRESS, 2022.

O quadro 1 evidencia cada produto que será adquirido para a realização das atividades elaboradas pelos recreadores da “*Oh Happy Day Recreações*”. A seleção dos itens foi feita em relação às atividades que se identificam mais com a faixa etária das crianças. O preço e o prazo de entrega de cada fornecedor são essenciais para o bom funcionamento do empreendimento, como também da parte financeira. A forma de pagamento escolhida foi cartão de crédito já que terá um mês para se organizar para pagar a fatura e devido ao fato de que por ser uma compra online, dados do cartão de crédito já ficaram salvos no aplicativo na hora de repor os itens nas futuras compras.

Quadro 01 - Estudo dos fornecedores.

Kit de Materiais	Qtde	Valor Unitário Shopee	Valor Total (R\$)	Valor Unitário AliExpress (R\$)	Valor Total (R\$)	Prazo de Entrega	Formas de Pagamento
Balões	10	14,90	149,00	34,90	349,00	30 dias	Cartão de Crédito
Bambolê	8	24,89	199,12	29,90	239,20	30 dias	Cartão de Crédito
Bolas de Basquete	5	76,90	384,50	89,90	449,50	30 dias	Cartão de Crédito
Bolas de Frescobol	12	34,99	419,88	63,38	760,56	30 dias	Cartão de Crédito
Bolas de Futebol	5	59,90	299,50	69,99	349,95	30 dias	Cartão de Crédito
Bolas de Gude	4	16,10	64,40	15,99	63,96	30 dias	Cartão de Crédito
Bolas de Vôlei	5	29,99	149,95	45,90	229,50	30 dias	Cartão de Crédito
Canetas	5	14,99	74,95	19,99	99,95	30 dias	Cartão de Crédito
Cartolinas	10	39,00	390,00	40,32	403,20	30 dias	Cartão de Crédito
Coletes	12	20,99	251,88	26,90	322,80	30 dias	Cartão de Crédito
Cones	10	32,50	325,00	69,99	699,90	30 dias	Cartão de Crédito
Cordas	6	11,99	71,94	13,00	78,00	30 dias	Cartão de Crédito
Fitas de TNT	3	24,46	73,38	36,90	110,70	30 dias	Cartão de Crédito
Tapete EVA	2	45,19	90,38	62,33	124,66	30 dias	Cartão de Crédito
Tinta color make	10	24,99	249,90	22,90	229,00	30 dias	Cartão de Crédito

Fonte: O autor (2022) a partir de SHOPEE (2022), ALIEXPRESS (2022).

4.3 Análise dos concorrentes

Para a análise dos concorrentes foi efetuada uma pesquisa eletrônica no site da Junta Comercial do Estado de Pernambuco (Jucepe) nos dias 21 e 22 de agosto de 2022. A Jucepe é o “órgão administrador e executor do Registro Público de Empresas Mercantis e Atividades Afins, na circunscrição territorial sob sua jurisdição” (PERNAMBUCO, 2022a). A pesquisa foi realizada no site do órgão, seção “serviços ao usuário” e em seguida “consulta a empresas”. Como meio de obtenção dos dados, no campo “nome empresarial” foram realizadas duas rodadas de pesquisa, uma utilizou a palavra “lazer” e na outra “recreação”. Foram selecionadas apenas as empresas ativas e que estão situadas na região metropolitana do Recife. Do total de empresas selecionadas em lazer foram 6 empresas com registro ativo na Jucepe, já em recreação tivemos zero, as empresas selecionadas em recreação ou estavam em situação extinta ou não ofertavam serviços que pudessem ser possíveis concorrentes.

Além das pesquisas realizadas na Jucepe, julgou-se necessário realizar cotações de orçamentos em duas possíveis concorrentes para se ter base de valores a serem cobrados nos pacotes e o que eram oferecidos por essas empresas. As cotações foram feitas via email no dia 20 de novembro de 2022 e foi solicitada a seguinte cotação para as duas empresas: um pacote recreativo, para o dia 13 de janeiro, das 10:00 horas da manhã até as 12:00 horas da tarde para 25 crianças. Por serem empresas do mesmo segmento da “*Oh Happy Day Recreações*” os valores dos pacotes foram baseados nas cotações feitas tanto pela empresa “A” como na empresa “B”. A empresa “A” atua no mercado desde 1994 na área de entretenimento infantil, eventos, hotéis e clubes, buscando sempre a diversão coletiva em brincadeiras pedagógicas e já realizaram mais de 10.000 festas, Já a empresa “B” atua no mercado desde 1989 e eles se dedicam fortemente em eventos de recreação, entretenimento e lazer em escolas, hotéis, clubes e eventos.

Dentre as empresas selecionadas na Jucepe (quadro 2) cinco são concorrentes indiretas e uma é concorrente direta, sendo ela a “Triunfo Produções em Esporte, Lazer e Cultura LTDA”, pois dentre as atividades desenvolvidas há similaridade com a que a “*Oh Happy Day Recreações*” realizará, a de atividades de recreação e lazer em espaços condominiais.

pesquisa e desenvolvimento experimental em ciências sociais e humanas
 agências de publicidade agenciamento de espaços para publicidade, exceto em veículos de comunicação agenciamento de profissionais para atividades esportivas, culturais e artísticas serviços de organização de feiras, congressos, exposições e festas ensino de esportes ensino de dança ensino de artes cênicas, exceto dança ensino de música produção teatral produção musical produção de espetáculos de dança atividades de sonorização e de iluminação gestão de espaços para artes cênicas, espetáculos e outras atividades artísticas gestão de instalações de esportes atividades de condicionamento físico produção e promoção de eventos esportivos outras atividades esportivas não especificadas anteriormente (esportes radicais e lutas) discotecas, danceterias, salões de dança e similares outras atividades de recreação e lazer não especificadas anteriormente (**colônia de férias, exploração de karts, lazer em parques e condomínios**) outras atividades profissionais, científicas e técnicas não especificadas anteriormente (consultoria e assessoria em esportes) (PERNAMBUCO,2022b).

Quadro 02 - Concorrentes JUCEPE

Empresas Concorrentes	Indiretas ou Diretas
Caminhasas Treinamento e Lazer	Concorrente Indireta
Fernando José de Castro Bastos Júnior - Lazer e Eventos Esportivos	Concorrente Indireta
Labor Eventos Esportivos, Saúde e Lazer	Concorrente Indireta
Parque Xaréu - Empreendimento de Turismo e Lazer	Concorrente Indireta
Terezinha e Filhos Lazer e Diversões	Concorrente Indireta
Triunfo Produções em Esporte, Lazer e Cultura	Concorrente Direta

Fonte: PERNAMBUCO, 2022.

4.4 A matriz SWOT desenvolvida para a empresa

A matriz SWOT é uma ferramenta essencial para qualquer empresa que queira se manter competitiva. Pode-se ver onde os empreendedores podem usar seus esforços para melhorar significativamente. Por outro lado, estudar práticas para apaziguar os fatores prejudiciais que são externos à organização, para favorecer o crescimento da empresa.

Para novos negócios, não é diferente. É necessário considerar todos os fatores envolvidos em um novo negócio para se preparar antecipadamente para os desafios internos e externos.

Segundo Fernandes (2012) até hoje não se têm dados suficientes para apontar a origem da matriz SWOT porém, há muitos que relatam a importância da aplicação da matriz para as organizações. Ela é aplicada em todo o mundo, juntamente com outras ferramentas e técnicas para o planejamento e desenvolvimento organizacional.

As informações no quadro 03 referentes à análise SWOT mostram as forças, oportunidades, fraquezas e ameaças da “*Oh Happy Day Recreações*”. Pensando na empresa temos como pontos fortes a nossa qualidade de serviço, nosso preço, funcionários qualificados e promoções, já nas fraquezas acredita-se que esse é o ponto fraco de toda empresa que está começando que é ser uma empresa nova e pouco conhecida no mercado. Porém, nas oportunidades temos como ponto crucial o crescimento do mercado recreativo e devido a isso também temos a ameaça, já que por ser um ramo de crescimento logo surgirão concorrentes diretos e indiretos para a “*Oh Happy Day Recreações*”.

Quadro 03 - Análise SWOT

<p>FORÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Qualidade do serviço. ● Preço dos serviços. ● Funcionários altamente qualificados. ● Promoções e descontos que costumam gerar muito interesse pela marca em determinadas datas do ano. 	<p>FRAQUEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Marca nova no mercado. ● Empresa pouco conhecida. ● Pode ocorrer atraso na entrega dos itens recreativos.
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Crescimento do mercado recreativo. 	<p>AMEAÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Concorrência com mais tempo de

<ul style="list-style-type: none">• Apenas um concorrente direto.• Workshop para funcionários.	<ul style="list-style-type: none">mercado.• Surgimento de concorrentes diretos.• Crise econômica.
---	---

Fonte: Autor, 2022

Para minimizar as fraquezas, a “*Oh Happy Day Recreações*” irá investir em divulgação, já que a mesma, em seu início, será pouco conhecida no mercado por ser uma empresa nova, buscando assim que a mesma alcance um número maior de clientes.

5 PLANO DE MARKETING

5.1 Serviços

Por ser uma empresa que prestará serviços de recreação em condomínios residenciais, os nossos produtos são as brincadeiras propostas para as crianças. As atividades foram pensadas e definidas para a faixa etária dos 07 aos 10 anos de idade, juntamente com a educadora física Júlia Vieira Xavier - com o CREF (Conselho Regional de Educação Física) N° 016547-G/PE, pois a educação física é de extrema importância para o desenvolvimento das crianças, seja no afetivo ou cognitivo a fim de promover um estilo de vida mais saudável para a criança.

As brincadeiras ofertadas inicialmente pela "Oh Happy Day Recreação" serão expostas abaixo no quadro 04:

Quadro 04 - Lista de brincadeiras

Brincadeiras	Definição
Pula corda	"Nela, dois participantes batem a corda, um de cada lado e cantando músicas populares que trazem orientações para que uma terceira criança pule a corda. A atividade faz bem para a saúde, trabalha também com a agilidade e a atenção."
Balões para o alto	"Essa brincadeira é ótima para as crianças. As regras são simples, as crianças jogam o balão para cima e não deixam ela tocar no chão. Tentar com mais de um balão ou com uma mão para trás. Se mais crianças jogarem, a brincadeira fica ainda mais divertida. O jogo trabalha as habilidades cognitivas das crianças e a coordenação olho-mão."
Bola no arco	"Colocar os arcos horizontalmente nas paredes ou colunas, separar as crianças em dois grupos e pedir para que elas lancem a bola ao arco, mas eles não poderão quicar a bola com a mão aberta e não poderão segurar a bola para passar ou arremessar à cesta, deverão guiar a bola através de "socos" pra cima, por isso a bola de vôlei por ser mais leve e menos perigosa se atingir alguém."
	"Nessa brincadeira, as crianças formam um círculo em pé ou sentados e 1 criança fica de fora. Essa criança deve ficar de costas para a roda, fechar os olhos e cantar "batata quente, quente, quente... queimou!" enquanto os demais passam a bola um para o outro. Na hora

<p>Batata quente</p>	<p>que falar a palavra queimou, a criança que estiver com a bola na mão deve sair e ser o próximo a cantar. Conforme as crianças saem da roda, o nível de dificuldade aumenta, já que estarão mais distantes um do outro. Quem restar será o vencedor. A atividade ajuda na concentração e na agilidade, já que o participante deve prestar muita atenção e ser ligeiro para não pegar a "batata quente"!"</p>
<p>Círculo</p>	<p>"É riscado um círculo no chão, onde as crianças colocam um número pré-determinado de bolinhas de gude, distribuído a vontade de cada criança. Sorteado quem inicia, com sua bolinha a uma distância também pré-determinada tenta tirar do círculo a maior quantidade de bolinhas que passam a ser suas. Se errar é passada a vez. Se a bolinha atiradora ficar no círculo além da vez, o jogador tem de deixá-la. Usa então outra bola, na sua vez."</p>
<p>Cabe mais um</p>	<p>"De duas a quatro crianças entram em um bambolê, colocando na cintura. Assim, unidos, devem obedecer às ordens como pular em conjunto, andar para a direita, abaixar, entre outros comandos."</p>
<p>Tinta na mão</p>	<p>"A criança irá pintar as mãos e colocar na cartolina a maior quantidade de mãos conseguir no menor tempo possível, quem fizer mais mãos ganham. Ao brincar com tinta, a criança desenvolve a coordenação motora, se expressa e se comunica. Além de estimular a criatividade, permitir a percepção das cores, texturas e formas, brincar com tinta é um terreno fértil para que a criança expresse sua personalidade."</p>
<p>Pega cone</p>	<p>"As crianças são divididas em duplas, cada criança fica sentado um de frente para o outro, é colocado um cone entre eles. Ao comando do monitor, o aluno escuta partes do corpo, mas só poderá pegar o cone, ao ouvir a palavra falada pelo monitor. Essa brincadeira tem como objetivo trabalhar as partes do corpo como cabeça, ombro, joelho e pés. Através desses comandos, as crianças desenvolvem a noção espacial, agilidade, concentração e tomada de decisão."</p>
<p>Pega pega</p>	<p>"Não precisa de nenhum material específico e não tem um número certo de participantes. Entretanto, é necessário bastante espaço para as crianças correrem. Nesse jogo, escolhe-se uma pessoa para ser o "pegador", as outras devem fugir, evitando ser pegas. Quando o "pegador" tocar em algum dos seus colegas, eles trocam de papel e a criança que foi pega passa a ser o "pegador". Essa atividade é ótima para desenvolver o senso de direção das</p>

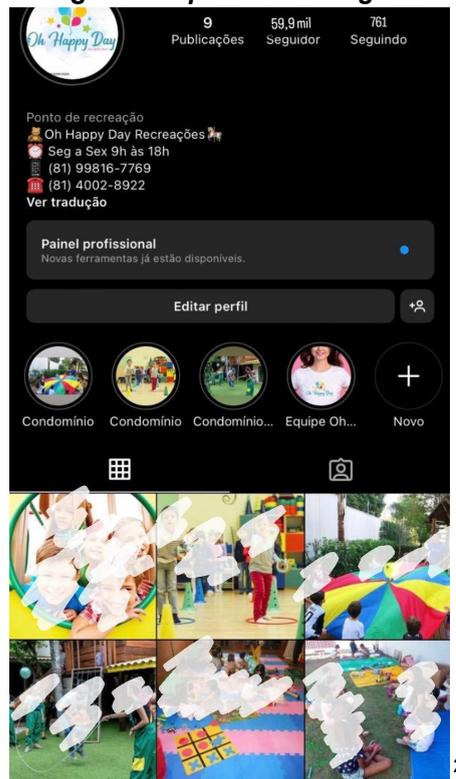
	crianças, assim como a agilidade, raciocínio e rapidez."
Batalha de Tik Tok	Não será necessário nenhum material específico e não tem nenhum número de participantes específicos, as crianças poderão participar de forma individual ou em dupla. As crianças terão até 3 minutos para realizar a apresentação. Essa atividade trabalha todas as partes do corpo, dos pés a cabeça e ajudam as crianças a desenvolverem coordenação motora, agilidade, concentração e rapidez.

Fonte: Elib.tips (2020), Ri Happy (2021), Trabalhos Feitos (2022), Aidar (2022), Contar e Encantar (2021), Santos *et al* (2020), Escolas Exponenciais (2022), Rodrigues (2021), Xavier (2022).

5.2 Estratégias promocionais

Por ser uma empresa nova no mercado, a “*Oh Happy Day Recreações*” precisará de toda e qualquer fonte de publicidade. O empresário vai investir vigorosamente em redes sociais como *Instagram*, *Facebook* e *TikTok*. Sabendo que hoje em dia qualquer busca por empresas está diretamente relacionada a esses canais, o empreendedor acredita que esse tipo de estratégia será mais eficaz para atrair mais clientes. Um fator que influencia a escolha das redes sociais é o custo desses canais que demandam e tentam atrair um grande número de pessoas por meio de seu compartilhamento. O “boca a boca” ainda é muito eficaz e hoje é feito em tempo real com a ajuda da internet. Então, um bom atendimento é a forma perfeita de conseguir mais clientes. Quando as crianças forem bem tratadas e gostarem da estrutura dos nossos serviços, os pais automaticamente farão o serviço de divulgação pra quem eles conheceram e de forma gratuita, afinal não tem nada melhor do que ouvir a experiência de quem já conhece os nossos serviços. Segue abaixo print da tela do Instagram da “*Oh Happy Day Recreações*” (figura 11):

Figura 05 - print do instagram



Fonte: Autor, 2022

Outro meio de divulgação escolhido pelo empresário será distribuição de panfletos nos meses de dezembro, janeiro e junho por serem meses antes do período de férias escolares e no mês de outubro devido ao dia das crianças, já que o empreendedor acredita que nesses períodos do ano a “*Oh Happy Day Recreações*” terá uma grande procura devido a grande quantidade de tempo livre que as crianças terão e por isso ele irá criar pacotes exclusivos para o período de férias escolares.

Para manter o cliente sempre por perto e acompanhar a sua experiência depois da utilização dos nossos serviços iremos enviar e-mails para saber se deu tudo certo e se ficaram satisfeitos com nossos serviços e oferecer descontos para pacotes futuros. Pois a “*Oh Happy Day Recreações*” acredita que a jornada do cliente continua mesmo após a finalização dos nossos serviços contratados para aquele momento.

² Foi necessário borrar o rosto das crianças# para preservar a identidade das mesmas.

5.3 Estrutura de comercialização

A “*Oh Happy Day Recreações*” por ser uma empresa que prestará serviços recreativos em condomínios, não terá um horário fixo, como as empresas que possuem uma loja física, o horário de atendimento será decidido e agendado entre contratante e contratado, tendo como horário disponível para marcar reuniões sobre um possível fechamento de pacote das 08:00 às 18:00 horas.

O empreendedor irá levar as opções de pacotes já prontos, prezando pela diversão e entretenimento das crianças, e tem como objetivo promover a interação entre as crianças para estimular o bom relacionamento em sociedade, mas também iremos deixar o cliente à vontade para ele mesmo montar o seu pacote personalizado com a nossa ajuda, pois trabalhamos de acordo com o perfil dos clientes. Atuamos em todas as etapas da realização dos nossos serviços, auxiliando nas escolhas e participando ativamente de todas as reuniões, para colaborar na melhor tomada de decisão do cliente.

5.4 Localização do negócio

A localização do escritório do negócio será na casa do proprietário. O empreendimento irá se localizar na Estrada da Mumbeca, 945, Guabiraba, Recife - PE, CEP 52490-005. Porém, as reuniões para fechamento de pacotes serão realizadas em local escolhido pelo cliente, em sua própria residência ou em algum lugar de sua preferência.

6 PLANO OPERACIONAL

O plano operacional é desenhado para definir como os negócios, recursos e pessoas dos diferentes departamentos serão distribuídos no espaço disponível. De acordo com o SEBRAE (2018), quando um bom plano operacional é implantado, você pode usufruir dos seguintes benefícios: aumento de produtividade; redução de desperdícios e retrabalhos; facilidade para os clientes encontrarem produtos na área de vendas. No caso da “*Oh Happy Day Recreações*” iremos nos adaptar aos espaços disponíveis nos condomínios.

6.1 Capacidade produtiva/comercial/serviços

Os serviços oferecidos pela “*Oh Happy Day Recreações*” dependerá do espaço disponibilizado pelo condomínio e da quantidade de crianças que iremos atuar na prestação do serviço.

Inicialmente iremos disponibilizar 3 pacotes para escolha do contratante, no Pacote 1 iremos oferecer 10 brincadeiras, onde os clientes poderão escolher até 6 para serem realizadas no período de 2 horas; para o Pacote 2, das 10 brincadeiras oferecidas para os clientes, eles poderão escolher até 8 brincadeiras para serem executadas no período de 3 horas; por fim, no Pacote 3 os clientes terão disponíveis todas as 10 brincadeiras oferecidas pela “*Oh Happy Day Recreações*” para serem executadas no período de 4 horas.

6.2 Necessidade de pessoal

Inicialmente, o quadro de funcionários da “*Oh Happy Day Recreações*” contará com uma educadora física, pois é a profissional capacitada para acompanhar e orientar os variados perfis de pessoas durante a prática de exercícios físicos, para que possa identificar as melhores atividades e promover o condicionamento físico das crianças de acordo com sua faixa etária.

Contaremos também com 3 monitores *freelancers*, para que consigamos reduzir em gastos com impostos e despesas trabalhistas, o papel do monitor é ser responsável pela interação e participação prazerosa das crianças, além de que será necessário que o mesmo adquira práticas recreativas como esculturas em balão, maquiagem facial, rodas cantadas, entre outros. Cada monitor ficará responsável por 6 crianças e de maneira alguma poderá se ausentar sem a presença de outrem, garantindo assim, a segurança das mesmas, visto que estarão supervisionadas.

E por fim, mas não menos importante contaremos com a presença de um profissional de hotelaria, já que o mesmo possui competência profissional e algumas habilidades para ganhar espaço no mercado recreativo, como por exemplo, liderança, capacidade de inovar, criatividade, pró-atividade, comprometimento, alegria, dinamicidade, ser comunicativo, simpático, ético, solidário, organizado e responsável.

O atendimento da “*Oh Happy Day Recreações*” é um dos nossos pontos fortes, a proposta da empresa é fidelizar o cliente por meio do seu atendimento e das atividades desenvolvidas pelo quadro de funcionários que compõem a equipe. O empreendedor, além de ser graduado em hotelaria possui experiência no atendimento ao público, sendo este um fator crucial para que o cliente se sinta bem atendido e que o mesmo divulgue a empresa para outros possíveis clientes.

7 PLANO FINANCEIRO

Segundo Gaiano (2015) "o plano financeiro é uma das partes mais importantes de um plano de negócios, pois permite observações práticas dos resultados a serem alcançados, dos investimentos a serem realizados e da viabilidade do negócio." Ele também lida com todos os recursos necessários para administrar a empresa.

7.1 Estimativa dos investimentos fixos

Por se tratar de uma empresa prestadora de serviços, a "*Oh Happy Day Recreações*" não terá muitos investimentos fixos, pois utilizará, ao menos no início, dois computadores, cuja necessidade é para armazenamento de dados, contatos, cotações de futuras compras, planilhas etc. Além dos custos com internet, energia e telefone. Portanto a estimativa dos custos investimentos fixos que a "*Oh Happy Day Recreações*" terá no início serão apenas esses citados acima, cujos valores estão evidenciados no quadro 05.

Quadro 05 - Investimentos Fixos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Notebook Dell	2	R\$ 1.898,00	R\$ 3.796,00
Total				R\$ 3.796,00

Fonte: O AUTOR (2022), a partir de DELL (2022).

7.2 Capital de giro

Segundo o SEBRAE (2022), "capital de giro" é o recurso utilizado para custear a continuidade das operações de uma empresa, seja para aquisição de estoque ou despesas operacionais." Em outras palavras, é o valor que a empresa precisa para operar regularmente. É o valor que uma empresa precisa para realizar suas atividades econômicas.

A "Oh Happy Day Recreações" possuirá um giro de estoque dos seus itens de forma mensal. Foi decidido que as compras, caso necessário, serão feitas nas últimas segundas-feiras do mês, já que o proprietário precisa deixar livre os finais de semana para possíveis contratações, assim sendo adquirido o necessário para compor o estoque mensal. Dessa forma evita que itens sejam comprados em excesso e sem necessidade de reposição indesejada, já que a maioria dos itens possuem alta durabilidade, além de evitar custos adicionais. Sempre será estudada a possibilidade de a "Oh Happy Day Recreações" aumentar suas compras de acordo com a análise sobre a demanda dos pacotes fechados por clientes.

7.3 Estimativa do estoque inicial

Estoque inicial é definido por um conjunto de materiais indispensáveis para fabricação de um produto, mercadorias ou serviços que serão vendidos. O quadro 05 a seguir, evidencia todo o estoque inicial necessário para "Oh Happy Day Recreações" iniciar suas atividades. Os itens foram selecionados na loja online da Shopee.

Quadro 06 - Estoque Inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário (R\$)	Total (R\$)
01	Balões	10	14,90	149,00
02	Bambolê	8	24,89	199,12
03	Bolas de Basquete	5	76,90	384,50
04	Bolas de Frescobol	12	34,99	419,88
05	Bolas de Futebol	5	59,90	299,50

06	Bolas de Gude	4	16,10	64,40
07	Bolas de Vôlei	5	29,99	149,95
08	Canetas	5	14,99	74,95
09	Cartolinas	10	39,00	390,00
10	Coletes	12	20,99	251,88
11	Cones	10	32,50	325,00
12	Cordas	6	11,99	71,94
13	Fitas de TNT	3	24,46	73,38
14	Tapete EVA	2	45,19	90,38
15	Tinta color make	10	24,99	249,90
Total (R\$)				3.193,78

Fonte: Shopee, 2022.

7.4 Investimentos pré-operacionais

Compreende-se como investimentos pré-operacionais todos os gastos necessários antes da abertura do negócio. No caso da “Oh Happy Day Recreações” será preciso investir em divulgação, panfletos para divulgação, uniformes e registro da marca. O quadro 07 a seguir evidencia os custos dos investimentos pré-operacionais.

Quadro 07 - Investimentos pré-operacionais

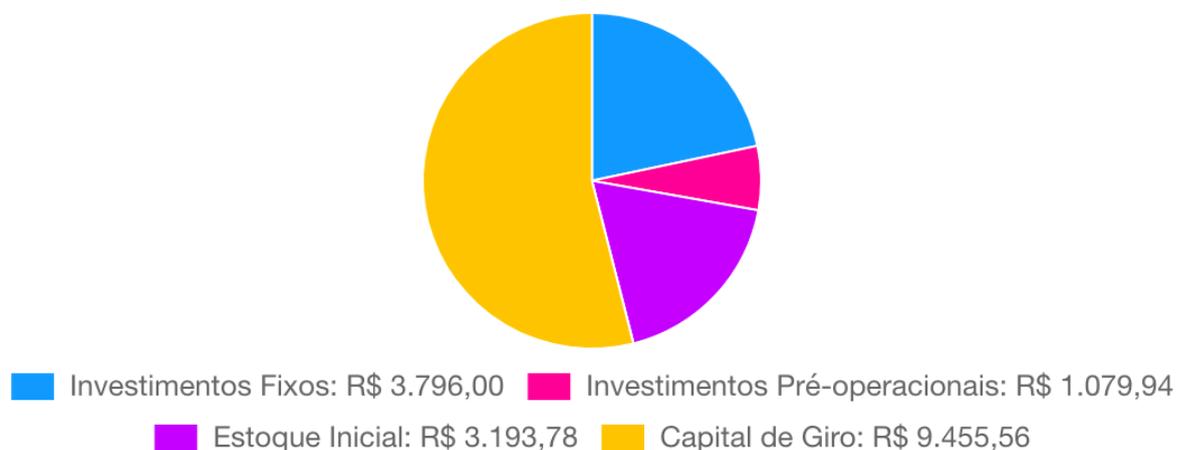
Descrição	Valor
Gastos de legalização	R\$ 355,00
Marketing para divulgação	R\$ 297,00
Panfletagem - 4 pessoas - 2 horas	R\$ 80,00
Uniformes e crachás	R\$ 347,94
Total	R\$ 1.079,94

Fonte: O AUTOR (2022), a partir de MERCADO LIVRE (2022), GOV (2022), GET NINJAS (2022), RECIFE GRÁFICA E EDITORA (2022).

7.5 Investimento total (resumo)

Os investimentos totais apresentam toda quantia necessária para que o negócio seja realizado e comece a operar. O total necessário ficou em R\$ 8.069,72 sendo R\$ 3.796,00 de investimentos fixos, R\$ 1.079,94 para os investimentos pré-operacionais, R\$ 3.193,78 para o estoque inicial e R\$ 9.455,56 para o capital de giro anual. Por se tratar de uma empresa de pequeno porte, esse investimento inicial é considerado coerente, o Gráfico 01 abaixo ilustra o capital necessário e onde será empregado.

Gráfico 01 - Investimento total



Fonte: Autor, 2022.

7.6 Estimativa de faturamento mensal

A estimativa de faturamento mensal depende muito da quantidade de serviços prestados em determinado período pela empresa. A média mensal de vendas que se espera é de 10 pacotes, os valores dos pacotes foram fundamentados em cotações feitas em duas empresas de recreação infantil. No mês de Janeiro foram realizadas 5 vendas do pacote 1 que custa R\$ 800,00, 3 vendas do pacote 2 que custa R\$ 1.000,00 e 2 vendas do pacote 3 que custa R\$ 1.200,00. A seguir poderá ser visualizado de maneira mais clara a estimativa de faturamento mensal no quadro 08.

Quadro 08 - Faturamento mensal

Nº	Serviço	Estimativa de Vendas	Preço Unitário	Faturamento Total
01	Pacote 1	5	R\$ 800,00	R\$ 4.000,00
02	Pacote 2	3	R\$ 1.000,00	R\$ 3.000,00
03	Pacote 3	2	R\$ 1.200,00	R\$ 2.400,00
Total				R\$ 9.400,00

Fonte: Autor, 2022.

7.7 Estimativa dos custos com depreciação

O único investimento com móvel que a empresa irá fazer será a aquisição de 2 notebooks que serão utilizados para para armazenamento de dados, contatos, cotações de futuras compras, planilhas, etc. O valor inicialmente investido nesses itens foi de R\$ 3.796,00, tendo uma depreciação mensal de R\$ 48,00 e anual de R\$ 569,98. O quadro 09 abaixo evidencia os custos com a depreciação.

Quadro 09 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em anos	Depreciação mensal	Depreciação anual
Notebook	R\$ 3.796,00	5	R\$ 63,27	R\$ 759,20

Fonte: Autor, 2022.

7.8 Estimativa dos custos fixos mensais

Como a própria nomenclatura indica, uma estimativa de custos fixos refere-se a todos os custos que são constantes e recorrentes mensalmente. No caso do empreendimento, tem-se os custos fixos de materiais de escritório, encargos sociais sobre salários, custos com depreciação, álcool 70%, telefone, internet e salários dos funcionários. O quadro 10 abaixo evidencia esses custos.

Quadro 10 - Custos Fixos Mensais

Descrição	Custo
Honorários contábeis	R\$ 300,00
Depreciação	R\$ 63,27

Material de escritório	R\$ 100,00
Telefone e internet	R\$ 280,00
Materiais de limpeza	R\$ 150,00
Pró-labore	R\$ 2.000,00
Total	R\$ 2.893,27

Fonte: O AUTOR (2022), a partir de AMAZON (2022), Oi (2022).

7.9 Demonstrativo de resultados (DRE)

O demonstrativo de resultado (DRE) é um relatório no qual os empreendedores podem ver o resumo financeiro dos resultados operacionais e não operacionais em um determinado período. Na DRE também pode-se averiguar se a empresa trará lucro ou prejuízo. De acordo com os dados na DRE, a "Oh Happy Day Recreações" terá um lucro crescente e no primeiro mês será de R\$ 9.400,00 gerando um resultado anual de R\$ 112.800,00. A seguir no quadro 11 demonstrativo dos resultados.

Quadro 11 - Demonstrativo de resultados

Nº	Descrição	Valor	Valor anual	(%)
1	Receita total com vendas	R\$ 9.400,00	R\$ 112.800,00	100
2	Custos variáveis	R\$ 4.234,57	50.814,84	45,05
3	Margem de contribuição	R\$ 5.165,43	R\$ 61.985,16	54,95
4	Custos fixos totais	R\$ 2.893,27	R\$ 6.624,84	5,87
5	Resultado operacional (lucro):	R\$ 2.272,16	R\$ 27.265,92	24,17

FONTE: o autor (2023) a partir de SEBRAE (2023).

7.10 Indicadores de viabilidade

Esta seção do plano de negócios mostra métricas para avaliar o sucesso do negócio. Quanto mais positivos os resultados, maiores as chances de o negócio prosperar. O quadro 12 a seguir apresenta a visualização dos indicadores de viabilidade.

Quadro 12 - Identificadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de equilíbrio	R\$ 82.426,48
Lucratividade	24,17%
Rentabilidade	206,36%
Prazo de retorno do investimento	7 meses

FONTE: o autor (2023) a partir de SEBRAE (2023).

Por definição, o ponto de equilíbrio mostra ao empresário a renda mínima que a empresa deve ter para cobrir os custos (fixos e/ou variáveis). As vendas feitas após o ponto de equilíbrio serão lucrativas para o negócio. Conforme mostra o quadro 12, a “*Oh Happy Day Recreações*” tem um ponto de equilíbrio estimado de R\$ 82.426,48 no primeiro ano das suas atividades, receita necessária para cobrir todos os custos, sem gerar lucro.

A lucratividade representa o retorno obtido em função da negociação. É a relação entre o lucro líquido de uma empresa e o lucro bruto. A “*Oh Happy Day Recreações*” obteve um lucro de 3,98% no primeiro ano de operação.

A rentabilidade, por sua vez, é a relação entre o lucro líquido e o investimento em uma empresa. O software do Sebrae mostrará aos investidores a velocidade e o percentual de retorno de seu investimento. A “*Oh Happy Day Recreações*” teve uma rentabilidade de 206,36% no primeiro ano, e o prazo de retorno do investimento do parceiro é de 7 meses. O investimento é baixo, o lucro é alto e a rentabilidade é forte.

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Um plano de negócios é uma ferramenta muito importante para qualquer novo negócio. É necessário organizar e planejar as ideias e compilar todas as propostas para a abertura de um novo negócio em um documento. O plano de negócios fornece todas as ferramentas para os empreendedores elaborarem um plano de negócios. Todo novo negócio enfrenta riscos, e a função de um plano de negócios é preparar o empreendedor para essas dificuldades e ajudar a mitigá-las. Com essa ferramenta, além de analisar o que pode surgir durante o evento, é possível ter uma visão mais segura da empresa que pretende abrir, mapeando seus pontos fortes e fracos.

Neste estudo, optou-se por criar uma empresa na área de entretenimento infantil, com a ajuda de um plano de negócios elaborado, pode-se obter uma melhor compreensão dos custos associados à abertura de uma empresa. Também pode-se visualizar todos os custos associados aos serviços que serão vendidos, todos os custos fixos envolvidos na gestão da empresa e o valor de cada pacote.

De acordo com os apresentados no plano de negócios, a empresa terá uma média de lucro mensal de R\$ 9.400,00 e anual de R\$ 112.800,00. O seu ponto de equilíbrio será de R\$ 82.426,48 no primeiro ano de funcionamento. Terá uma lucratividade de 24,17% e uma rentabilidade de 206,36%. O tempo estimado para que o investidor tenha um retorno do valor aplicado na empresa é de 7 meses.

"*Oh Happy Day Recreações*", como previsto e comprovado no plano de negócios, terá excelentes retornos, rentabilidade expressiva e um período de retorno muito curto. A partir da análise de todos esses dados, pode-se concluir que a proposta é um negócio lucrativo, mas como qualquer novo empreendimento, enfrentará o desafio de lançar um produto ainda pouco conhecido no mercado, que exige atenção total para atrair o público-alvo.

REFERÊNCIAS

- AIDAR, Laura. **Brincadeiras para educação infantil**. 2022. Disponível em: <https://www.todamateria.com.br/brincadeiras-para-educacao-infantil/>. Acesso em: 01 nov. 2022.
- ALIEXPRESS. 2022. Disponível em: <https://pt.aliexpress.com/category/201000013/toys-hobbies.html?CatId=201000013&origin=n> . Acesso em: 01 nov. 2022.
- ALVES, Carina Paim; CANTO, Janice Velho do; SANTOS, Taciana Zamboni. **Recreação**: uma alternativa para as aulas de Educação Física. EFDesportes.com, Revista Digital. Buenos Aires, a. 15, n. 152, 2011. Disponível em: <http://www.efdeportes.com/efd152/recreacao-uma-alternativa-para-asaulas-de-educa> . Acesso em: 30 ago. 2022.
- BARBOSA, Talita Prado; SILVA, Odair Vieira da. **Origens e significados do lazer**. 2011. Revista científica eletrônica de turismo – issn, Pag. 4. Disponível em: faef.revista.inf.br/imagens.../S8APKY2XpWzS5yC_2013-5-23-16-28-57.pdf. Acesso em: 30 ago. 2022.
- BRASIL. **Lei nº 8.069, de 13 de julho de 1990**. Dispõe sobre o estatuto da criança e do adolescente e dá outras providências. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8069.htm#:~:text=Art.%202%C2%BA%20C%20considera%2Dse%20crian%C3%A7a,e%20um%20anos%20de%20. Acesso em: 02 nov. 2022.
- BRÊTAS, Ângela. **Recreação e a psicologia sociohistórica**: novas bases, novos caminhos. In: Congresso Brasileiro de Ciências do Esporte, 10, 1997, Goiânia. Anais... Goiânia: Gráfica e Editora Potência, 1997. p. 1050-1056. Acesso em: 14 ago. 2022.
- CATAGUÁ. **Por que morar em condomínio residencial?** Confira 7 motivos! 2022. Disponível em: <https://catagua.com.br/por-que-morar-em-condominio-residencial#:~:text=O%20que%20%C3%A9%20condom%C3%ADnio%20residencial,de%20lazer%20at%C3%A9%20alta%20seguran%C3%A7a>. Acesso em: 02 nov. 2022.
- CONTAR E ENCANTAR. **15 Brincadeiras Para Crianças de 5 anos**. 2021. Disponível em: <https://eixodoleitorcrateus.blogspot.com/2021/07/15-brincadeiras-para-criancas-de-5-anos.html>. Acesso em: 10 jan. 2023.
- DELGADO, M. **Conteúdos culturais do lazer**: presença e aplicabilidade de hotelaria. Campinas-SP. Unicamp, 2003.

ELIB.TIPS. **Brincadeiras para educação infantil**. 2020. Disponível em: <https://elib.tips/brincadeiras-para-educao-infantil.html>. Acesso em: 10 jan. 2023.

ESCOLAS EXPONENCIAIS. **10 ideias de jogos e brincadeiras na educação infantil**. 2021. Disponível em: <https://escolasesponenciais.com.br/comunicacao-e-marketing/10-ideias-de-jogos-e-brincadeiras-na-educao-infantil/>. Acesso em: 10 jan. 2023.

FERNANDES, Djair Roberto. **Uma visão sobre a análise da matriz SWOT como ferramenta para elaboração da estratégia**. 2012. UNOPAR Cient. Revista de Ciências Jurídicas e Empresarial, Londrina, v. 13, n. 2, p. 57-68, set. 2012. Acesso em: 02 nov. 2022.

FERREIRA, Luis Fernando Filardi et al. **Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo**. Gestão e Produção, 2017.

FERREIRA, Vanja. **Educação física, recreação, jogos e desportos**. Rio de Janeiro RJ, Ed. 3°, Editora SPRINT, Ano 2010. Pag. 30 a 32.

GAIANO, Kamila Cristina. **Empreendedorismo**: diagramação e arte final de Reinaldo Silveira Carvalho; revisão final de Meire Teresinha Müller. - Americana: Faculdade de Americana, 2015.

GRANDO, Nei. **Planejamento e Gestão da Estratégia de Negócios**. 2011. Disponível em: <https://neigrando.wordpress.com/2011/11/01/planejamento-e-gestao-da-estrategia-de-negocios/>; Acesso em: 14 ago. 2022.

GUERRA, M. **Recreação e lazer**. Porto Alegre: Sagra, 1982.

JONAS. **Prática do Lazer**: uma revisão de conceitos, barreiras e facilitadores. Revista Digital: Buenos Aires, n. 142, mar. 2010.

LOHMANN, Guilherme; PANOSSO, Alexandre N. **Teoria do turismo**: conceitos, modelos e sistemas. São Paulo, Aleph, 2008.

MENDONÇA, Sandro Augusto Teixeira de et al. **O planejamento estratégico como ferramenta**: um estudo sobre a eficiência das micro e pequenas empresas brasileiras. Administração de Empresas em Revista, Curitiba, v. 16, n. 17, p.50-68, 2017.

NONATO, Livia. **Gestão da Inovação: Tudo o que você precisa saber!** Avevo, 2022. Disponível em: <https://blog.aevo.com.br/gestao-da-inovacao/>. Acesso em: 16 ago. 2022.

PERNAMBUCO. **Apresentação**. 2022a. Disponível em: <https://portal.jucepe.pe.gov.br/sobre>. Acesso em: 09 out. 2022.

PERNAMBUCO. 2022b-h. Disponível em: <https://portal.jucepe.pe.gov.br/servicos/consulta-empresas>. Acesso em: 01 nov. 2022.

ORLANDI, Ronaldo. **História e definições - recreação e lazer**. 2015. Pag. Única. Acesso em: 30 ago. 2022.

RECIFE. 2022. **Boa Viagem**. Disponível em: <https://www2.recife.pe.gov.br/servico/boa-viagem?op=NzQ0MQ==>. Acesso em: 03 nov. 2022.

RI HAPPY. **6 brincadeiras com bola para todas as idades**. 2021. Disponível em: <https://modobrinca.rihappy.com.br/brincadeiras-com-bola/>. Acesso em: 10 jan. 2023.

RODRIGUES, Diane Sampaio. **A importância do brincar na Educação Infantil**. 2021. Disponível em: <https://www.passeidireto.com/arquivo/113437788/trabalho-diane>. Acesso em: 10 jan. 2023.

SALVATOR, Igor Luiz. **Estudo da viabilidade para implantação de uma casa de festa infantil na cidade de Farroupilha/RS**. 2019. Monografia (Graduação em Administração) - Curso de Administração, Universidade de Caxias do Sul, Farroupilha, 2019.

SANTANA, Rafael França. **Atividades lúdicas nas aulas de educação física**. 2014. Pag. 5. Disponível em: repositorio.uniceub.br/bitstream/235/5892/1/21273857.pdf. Acesso em: 30 ago. 2022.

SANTOS *et al.* **A importância dos jogos e brincadeiras para o desenvolvimento dos alunos da educação infantil**. 2020. Disponível em: <https://www.passeidireto.com/arquivo/88987951/tcc-jogos-e-brincadeiras-na-infancia>. Acesso em: 10 jan. 2023.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Como montar uma casa de festas infantis**. 2018. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-casa-de-festa>

s-infantis,2a397a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD. Acesso em: 14 ago. 2022.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócios**. 2013. Disponível em: http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5. Acesso em: 09 out. 2022.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/br/home/index.asp/> - Acesso em: 09 out. 2022.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **Capital de giro: aprenda o que é e como fazer**. 2022. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 09 dez. 2022.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **Plano de Negócios**. Disponível: <https://pnbox.sebrae.com.br/planoNegocio>. Acesso em: 20 abr. 2023

SHAO-XIONG, Y. A. N. G. **Recreation and Creativity: The Aspirations of the Functional Value of the Traditional Chinese Martial Art [J]**. Journal of Fujian Normal University (Philosophy and Social Sciences Edition), v. 2, p. 026, 2012.

SHOPEE. 2022. Disponível em: <https://shopee.com.br/>. Acesso em: 03 nov. 2022.

SHOPEE. 2022. **Esporte e lazer**. Disponível em: <https://shopee.com.br/Esportes-e-Lazer-cat.11059992>. Acesso em: 03 nov. 2022.

SILVA, Antônia Pereira da. **A importância dos jogos / brincadeiras para a aprendizagem dos esportes nas aulas de educação física**. 2007. Disponível em: www.ufrgs.br/.../1381975809-Copia_de_Monografia_Antonia_Pereira_da_Silva.pdf. Acesso em: 30 ago. 2022.

SILVA, Tiago Aquino da Costa e Silva; GONÇALVES, Kaoê Giro Ferraz. **Manual do lazer e recreação: o mundo lúdico ao alcance de todos**. São Paulo. Phorte, 2010.

SILVEIRA, Lucinéia Darlyene. **Educação física e atividade lúdica: o papel da ludicidade no desenvolvimento psicomotor**. 2011. Pag. Única, Revista Digital. Buenos Aires. Disponível em: www.efdeportes.com/.../o-papel-da-ludicidadeno-desenvolvimento-psicomotor.htm. Acesso em: 30 ago. 2022.

TOSETI, S. **A educação física**. Porto Alegre: Edelbra, 1977.

TRABALHOS FEITOS. **O Arco E A Cesta**. 2022. Disponível em: <https://www.trabalhosfeitos.com/categoria/o-arco-e-a-cesta/1394444/12.html>. Acesso em: 10 jan. 2023.

XAVIER, Julia Vieira: depoimento [out. 2022]. Entrevistador: Cecilio Neto. Recife, 2022. Entrevista concedida para o trabalho de conclusão de curso.