



**PLANO DE NEGÓCIO:  
SHOW FÁCIL**

**BELO HORIZONTE  
2020**

**JADER FERREIRA DA SILVA FILHO  
LEANDRO PINHEIRO DE OLIVEIRA  
MICHAEL JORDAN BARBOSA FERNANDES**

**PLANO DE NEGÓCIO:  
SHOW FÁCIL**

Trabalho apresentado à disciplina de  
Elaboração de Projetos (TCC) do Curso de  
Administração da Faculdade Minas Gerais -  
FAMIG - como requisito parcial para  
conclusão do curso de Administração.

Orientador: Maximiliano F. de Oliveira.

**BELO HORIZONTE  
2020**

## SUMÁRIO

<b>1 - SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>	<b>5</b>
1.1 – PRINCIPAIS PONTOS DO NEGÓCIO .....	5
1.2 – EMPREENDEDORES E EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL .....	5
1.3 – DADOS DO EMPREENDIMENTO.....	6
1.4 – MISSÃO .....	6
1.5 – VISÃO .....	6
1.6 – FORMA JURÍDICA.....	7
1.7 – ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO .....	7
1.8 – CAPITAL SOCIAL .....	7
1.9 – FONTE DE RECURSOS.....	8
2.1 – CLIENTES .....	9
2.2– CONCORRENTES.....	11
2.3– FORNECEDORES .....	11
<b>3 – PLANO DE MARKETING .....</b>	<b>12</b>
3.1 – PRODUTOS E SERVIÇOS.....	13
3.2 – PREÇO.....	13
3.3 – DIVULGAÇÃO E PROMOÇÃO .....	14
3.4 – DISTRIBUIÇÃO E VENDAS .....	15
3.5 – LOCALIZAÇÃO.....	15
<b>4 – PLANO ESTRATÉGICO.....</b>	<b>16</b>
4.1 – ANÁLISE DE SWOT .....	16
4.2 – BSC .....	17
<b>5 – PLANO OPERACIONAL .....</b>	<b>19</b>
5.1 – LAYOUT .....	19
5.2 – CAPACIDADE PRODUTIVA.....	19
5.3 – PROCESSOS OPERACIONAIS .....	20
5.4– PLANO DE PESSOAL .....	22
<b>6 – PLANO FINANCEIRO .....</b>	<b>24</b>
6.1 – INVESTIMENTO INICIAL .....	24
6.2 – GASTOS COM PESSOAL .....	27

6.3 – REMUNERAÇÃO DOS SÓCIOS .....	29
6.4 – PROJEÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS .....	30
6.5 – CUSTOS DO PRODUTO OU SERVIÇO .....	31
6.6 – PREVISÃO DE VENDAS .....	32
6.7 – IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO .....	33
6.8 – PROJEÇÕES FINANCEIRAS .....	34
6.9 – ANÁLISE DE INVESTIMENTO .....	36
<b>7 – ELEVATOR PITCH.....</b>	<b>41</b>
<b>8 –BUSINESS MODEL CANVAS .....</b>	<b>42</b>
<b>9 – FEIRA DO EMPREENDEDOR .....</b>	<b>43</b>
<b>10 – CONCLUSÃO.....</b>	<b>45</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>46</b>
<b>APÊNDICE A .....</b>	<b>47</b>
<b>APÊNDICE B.....</b>	<b>49</b>
<b>APÊNDICE C .....</b>	<b>51</b>

## **1 - SUMÁRIO EXECUTIVO**

### **1.1 – Principais pontos do Negócio**

A Show Fácil atua de forma a abranger o atendimento de clientes interessados em eventos de Belo horizonte e região, mantendo o contato direto com seus clientes via plataforma de app. Então, nossos clientes podem contratar um serviço de música sem precisar sair de casa, e com um valor que cabe em seu orçamento, com a garantia da qualidade e de que sua necessidade será atendida.

Conta também com fornecedores como Amazon que fornece os seus servidores e Fueled que é a empresa desenvolvedora do aplicativo. É uma empresa focada na aceleração da transformação digital, criando aplicativos nos principais sistemas operacionais (Android e iOS), desenvolvimento de sites, criação de identidade visual, automatização de marketing, análise de dados e outros.

Visa trabalhar de forma clara e com a maior segurança possível atuando no mercado musical, de forma nunca antes abordada. Valorizando o serviço dos atuantes no mercado e dando a visibilidade necessária para que possam perpetuar com seu trabalho. Além também de demonstrar a qualidade e diversidade dos artistas brasileiros, trazendo cultura e alegria para os eventos dos clientes finais.

### **1.2 – Empreendedores e experiência profissional**

A empresa é formada por três sócios:

Jader Ferreira da Silva Filho, Homem, 36 anos – Administrador  
Leandro Pinheiro, Homem, 44 anos – Administrador

Michael Jordan Barbosa Fernandes, Homem 38 anos - Administrador

Os currículos dos sócios com suas experiências se encontram no Apêndice C

### **1.3 – Dados do empreendimento**

O app conta inicialmente com 120 artistas de toda grande Belo Horizonte, e tem disponível todos os gêneros musicais, desde funk e pagode á rock e música clássica. A sua interface trás de forma simplificada, as opções de bandas e músicos, onde o cliente pode escolher como, quando e onde contratar, podendo também conversar diretamente com o prestador de serviço, onde podem combinar detalhes sobre o evento.

A forma de pagamento também é feita pelo aplicativo, via cartão de crédito, onde o contratante irá preencher seus dados, e o contratado receberá o pagamento assim que o evento for finalizado, sendo que 10% do valor pago, é repassado para empresa.

A show fácil inicialmente, conta com a contribuição direta de quatro funcionários. Os três sócios, e um atendente que ficará responsável pelo atendimento aos clientes e usuários do app.

A forma de pagamento também é feita pelo aplicativo, via cartão de credito, onde o contratante irá preencher seus dados, e o contratado receberá o pagamento assim que o evento for finalizado, sendo que 52% do valor pago, é repassado para empresa.

### **1.4 – Missão**

Atender de forma fácil e simples as necessidades do cliente que pretende fazer com que seu evento seja inesquecível.

### **1.5 – Visão**

Ser a maior empresa que intermedia o contato do cliente com a música em todo o Brasil.

## 1.6 – Forma jurídica

A empresa será Ltda. Que é a abreviatura de limitada, termo jurídico que se refere ao tipo de empresa organizada por cotas, onde cada sócio tem responsabilidade limitada. A sociedade empresarial de responsabilidade limitada, ou seja, cada sócio terá responsabilidade limitada de acordo com sua porcentagem de posse que corresponde ao valor inicialmente investido por cada um.

## 1.7 – Enquadramento tributário

A empresa será optante pelo simples nacional devido a relativa simplificação na apuração dos valores, e o recolhimento através de uma única “guia”, o DAS – Documento de Arrecadação do Simples Nacional. Além do enquadramento tributário que se encaixa na empresa.

## 1.8 – Capital social

O capital social da empresa será correspondente ao valor de investimento de cada sócio. Como cada um optou por fazer um investimento igualitário de R\$ R\$ 74.461,90, a porcentagem de participação dos sócios também será dividida de forma igual, sendo 33,33% para cada um deles, totalizando R\$223.385,70:

Quadro 1 – Capital Social

<b>Capital Social</b>	
Jader Ferreira Filho	R\$ 74.461,90
Leandro Pinheiro de Oliveira	R\$ 74.461,90
Michael Jordan Barbosa Fernandes	R\$ 74.461,90
Total	R\$ 223.385,70

Fonte: Autores (2020)

## 1.9 – Fonte de recursos

Os sócios inicialmente farão o investimento 100% via recursos próprios, onde o maior valor do investimento irá, para o desenvolvimento do app, e o restante para manutenção e instalação da empresa.

Quadro 2 - Fonte de Recursos

Fonte de Recursos		
FORMA	VALOR	%
Capital próprio	R\$ 225.610,20	100%
Capital de terceiros	R\$ 0,00	%
Total	R\$ 225.610,20	100%

Fonte: Autores (2020)

## 2 – ANÁLISE DE MERCADO

### 2.1 – Clientes

A Show Fácil por se tratar de contratação de músicos ou bandas não possui uma faixa etária específica, pois no caso das crianças e adolescentes, elas indiretamente influenciam seus pais no ato da contratação, visto que são eles os responsáveis pelo o contrato. A Show Fácil terá como cliente homens e mulheres que gostam de músicas, empresas que queiram contratar um evento, bares e casa de shows. A organização será voltada para a necessidade do cliente, pois o mesmo que irá definir o estilo musical horário de duração do evento e cachê a ser pago.

A contratação do serviço estará disponível inicialmente para bandas e clientes que residem no estado de Minas Gerais através do aplicativo disponibilizado nas plataformas digitais, o usuário previamente cadastrado poderá solicitar orçamento dos músicos e bandas, onde o preço estipulado pelo serviço será de acordo com o cachê do artista podendo ter variações de acordo com tempo do evento, cidade da realização, data e estrutura disponibilizada pelo contratante.

De acordo com a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio Contínua (PNADC), realizada em 2016, cerca de 125 milhões de brasileiros tem acesso a internet e há 220 milhões de smartphones em circulação no país. Os dados mostram que em 2018 nas regiões metropolitanas 18 milhões desses brasileiros utilizaram aplicativos para gerar renda. Outro fator importante que motivou o aumento do uso dos aplicativos foi a taxa de desemprego elevada que levaram as pessoas a procurarem produtos ou serviços mais baratos.

Segundo dados da Telecom Insights, estudo da KantarWorldpanel em 2018, mostra que 81 % da classe A/B tem smartphones; na C, D e E respectivamente, a presença é de 80% e 76%. No segundo trimestre de 2016, 18% das pessoas possuíam 4G. No mesmo período de 2018, o índice atingiu 53%.

A pesquisa informa ainda que o mercado global de música teve um aumento de 8,1% com receita de 55,2 bilhões só no mercado digital. Esses dados refletem um momento de novas oportunidades para quem atua na área, como produtores musicais, empresários e músicos que tem como foco principal o entretenimento.

Devido a quedas nas vendas de discos e as mudanças nas práticas relativas aos direitos autorais transformaram o show ao vivo na principal fonte de renda dos artistas. A música está presente o ano inteiro em todo lugar: em casa, no trabalho, na escola, nas ruas e, principalmente, nos momentos de lazer e nas redes sociais.

Além dos shows, ouve-se música em aparelho de som, rádio, televisão, cinema, computador, celular, bares, restaurantes, consultórios, elevadores, supermercados, estádios, colégios, festas particulares, cerimônias religiosas, eventos corporativos e governamentais, enfim, comemorações de todo tipo.

No mercado brasileiro, há uma escassez de profissionais para cuidar da produção e da promoção de tantos artistas. Por isso, pelo menos no início da carreira musical, o artista (músico ou banda) necessita assumir a execução, a comercialização e o gerenciamento da sua própria carreira, pelo menos enquanto seu trabalho não atrair a atenção (o interesse econômico) de um produtor executivo, agente ou empresário artístico.

A Show Fácil tem sua demanda de serviço alterada nas datas festivas do calendário, tendo um aumento principalmente nos meses de junho e julho onde é comemorado as festas juninas e no mês de dezembro devido as comemorações de natal, ano novo e festas de confraternizações empresariais. O aplicativo Show Fácil veio para descomplicar e trazer mais praticidade ao cliente na contratação de músicos e bandas, gerando assim maior satisfação e comodidade no ato do serviço.

O mercado musical envolve diversas variações que dificultam a contratação por pessoas que não tem experiência nesse setor, pensando nessas dificuldades a plataforma disponibiliza a experiência do cliente conhecer a banda, portfólio, avaliação, negociação de valor, agenda de shows e possibilita a comunicação direta com o contratante através de chat on-line, e com a plataforma é possível fazer a contratação e pagamento do serviço.

Outro ponto positivo a ser ressaltado, é que o músico terá seu espaço exclusivo na plataforma, com o seu perfil profissional, vídeo, foto de apresentação, agenda e cachê a ser cobrado por apresentação.

## **2.2– Concorrentes**

Devido ao plano de negócio ser inovador no mercado, a Show Fácil não tem concorrência direta o que faz com que a empresa leve vantagem nesse quesito, analisando possíveis cenários semelhante com o serviço prestado pela empresa.

Identificando os tipos de concorrência indireta, os promotores de eventos musicais que atuam na mesma região da empresa como a Vshows Produções e BHZ Eventos são reconhecidas como possíveis ameaças devidas possuir vasta lista de cadastro de músicos autônomos.

A Show Fácil traçou estratégias para levantar informações relevante do negócio e público-alvo, com objetivo de otimizar tempo e utilizar corretamente os recursos financeiros da organização, buscando se diferenciar no mercado musical, para proporcionar visibilidade maior e aumento de vendas.

## **2.3– Fornecedores**

Para desenvolvimento do aplicativo a organização optou pela contratação da empresa 3x SOLUTIONS especialista em desenvolvimento de aplicativos. A empresa será responsável pela manutenção e atualização do software da plataforma.

O aplicativo vai contar com um espaço físico, mais especificamente um coworking chamado universo 21, que está localizado na Av. Raja Gabaglia, 3502.

A NET, empresa de Telecomunicações será responsável pelo fornecimento da internet. E foi escolhida pela qualidade dos serviços e pelo preço acessível.

Por se tratar de um aplicativo, será necessário um servidor, essa ferramenta tem a função de hospedar a plataforma. A Amazon Web Services foi a que apresentou os melhores preços.

### **3 – PLANO DE MARKETING**

É um aplicativo que conecta artistas aos contratantes, não se limitando apenas a pessoas jurídicas, mas também a qualquer indivíduo que deseje realizar um evento, seja em residências ou espaço público. A plataforma contém menus de escolhas musicais, criação de contas, busca cachê máximo e mínimo, e ainda possibilita o consumidor filtrar por estado, cidade e acessar a disponibilidade do artista ou a banda a ser contratada.

Os métodos de contratação de bandas disponíveis hoje no mercado não são totalmente confiáveis. Os consumidores ficam imunes a algumas informações necessárias para efetuar a contratação dos serviços, e na sequência surgem algumas perguntas, tais como: o serviço é bom? vale à pena? são recorrentes? Para responder estas perguntas, os consumidores buscam bandas, artistas solos e DJ's nas redes sociais, Google e indicações de conhecidos.

Pensando nisso, a Show Fácil é um serviço que vem para suprir essas necessidades. O aplicativo disponibiliza de todas as informações possíveis e necessárias para obtenção deste serviço, de forma rápida e descomplicada.

A Show Fácil é uma plataforma que divulga de forma detalhada, as bandas, os DJ's e os artistas solo disponíveis no mercado. O aplicativo disponibiliza de todas as informações necessárias para contratação desses serviços. Como por exemplo: agenda, valor, vídeos, avaliações entre outras. Munido de todas estas informações o consumidor se sentirá mais tranquilo para efetuar a contratação.

O aplicativo ficará disponível para o sistema IOS no AppStore, e para Android no Play Store.

### **3.1 – Produtos e serviços**

O aplicativo que conecta artistas aos contratantes, não se limitando apenas a pessoas jurídicas, mas também a qualquer indivíduo que deseje realizar um evento, seja em residências ou espaço público. A plataforma contém menus de escolhas musicais, criação de contas, busca cachê máximo e mínimo, e ainda possibilita o consumidor filtrar por estado, cidade e região, acessar a disponibilidade do artista ou a banda a ser contratada.

A Show Fácil é um serviço que vem para suprir necessidades dos clientes que ainda encontram dificuldades nas contratações desses serviços. O aplicativo disponibiliza todas as informações possíveis e necessárias para obtenção deste serviço, de forma rápida e descomplicada.

A plataforma divulga de forma detalhada, as bandas, os DJ's e os artistas solo disponíveis no mercado. Como por exemplo: agenda, valor, vídeos dos últimos trabalhos, avaliações entre outras. Munido de todas estas informações o consumidor se sentirá mais tranquilo para efetuar a contratação.

Por fim, a plataforma se destaca pela interatividade, onde também existirá um espaço reservado para a troca de experiências, avaliações, parcerias e indicações.

O aplicativo ficará disponível para o sistema IOS no AppStore, e para Android no Play Store.

### **3.2 – Preço**

Os valores de receita serão gerados através de uma porcentagem que será cobrada na contratação de cada serviço. Não haverá custo adicional para o cliente final. Apenas a cobrança de 52% do valor contratado pelo cliente que já será repassado para o app no ato da contratação.

A empresa contará com a parceria do Mercado Pago, que fará a mediação pelo próprio aplicativo, onde o cliente cadastra seu cartão de crédito e efetua a contratação do músico. As condições de pagamento (parcelamento) serão definidas no ato da contratação, tendo o valor mínimo para parcelamento em 2x de R\$500,00 e de 3x valor mínimo de R\$750,00.

Posteriormente, depois de efetuado o serviço e com avaliação feita, o valor devido cairá diretamente na conta do contratado, garantindo assim a qualidade do serviço prestado e a segurança para o cliente final.

### **3.3 – Divulgação e promoção**

A divulgação da plataforma será constante em jornais, rádios, panfletagem em saída de eventos. Outro método de promoção é a parceria com o site (Cifra Club), o mesmo é referência no quesito musical, por isso os sócios veem essa parceria sendo fundamental para divulgação do negócio.

Também serão realizadas parcerias com sites com conteúdo musical, como por exemplo: Cifra Club, Letras Music, que terão banners impulsionados para calltoaction e direcionamento direto para o app, sendo o principal o CifraClub. O site Cifra Club conta com uma média 298 milhões de visualizações por mês em seu site. Criado em 1996 o Cifra Club é uma ferramenta utilizada pelos músicos para visualização de vídeo aulas, tablaturas e cifras.

A empresa se apresenta com o serviço por meio de um aplicativo. Tem como objetivo se destacar na prestação do serviço, desde a contratação diferenciada (formas de pagamento e garantia), até a divulgação de músicos, bandas e profissionais relacionados a música, de forma a se destacar no mercado musical, introduzindo aos poucos profissionais independentes, desde pequenos prestadores de serviços, até bandas e DJ's renomados

Inicialmente será realizada com o uso das redes sociais, como por exemplo, o Instagram, Facebook que serão as principais para divulgação de posts patrocinados. Serão utilizadas táticas para impulsionar o conteúdo a fim de alcançar uma maior visibilidade dos usuários.

Por fim, será utilizada a estratégia de pesquisa orgânica, realizando as publicações em horários e dias pré-definidos, através do uso das hashtags relacionadas ao mercado, (música, banda, contratação e shows, por exemplo) e a prospecção de clientes através de páginas com conteúdo relacionado que seriam citações comentários e seleção de leads através destas páginas.

### **3.4 – Distribuição e vendas**

A escolha do canal no sentido de divulgar a organização tem grande relevância para o sucesso do serviço prestado, pois será o meio utilizado a fim de que o serviço chegue ao consumidor final, o caminho utilizado pelo app Show fácil teve como foco principal, atingir as bandas e artistas no mercado musical, cujo tem interesse em divulgar seus trabalhos e conseguir novos contratos para shows.

Na intenção de tornar o app popular e consegui uma grande gama de cliente, a show fácil investiu na praticidade da contratação e interface interativa, projetando o cliente para efetivação do contrato, e a estratégia de coleta de dados para futuros contatos e incentivo de marketing.

Sua distribuição conta com incentivo a primeira entrada no app com desconto para o contratado nos primeiros três serviços efetuados na plataforma, e o desconto na próxima contratação caso alguma haja indicação efetiva de mais algum entrante (músico) cadastrado no app.

Na estratégia de vendas o App show fácil irá servir como um canal de divulgação para os artistas que estão iniciando suas carreiras ou até mesmo que pretendem aumentar sua visibilidade perante ao público e mercado musical. Gerando assim, mais opções para o público e aumentando sua visibilidade, e opções de efetividade nas contratações

### **3.5 – Localização**

A empresa será instalada no bairro Cidade Jardim na: Av. Raja Gabaglia nº 212 no Coworkin 21 que é um escritório compartilhado para empresas. A localização foi escolhida devido a facilidade de acesso e a proximidade com empresas parceiras como empresas de tecnologia, manutenção e informática por exemplo.

Por se tratar de um aplicativo, os atendimentos a clientes (músicos) serão limitados e agendados, e ainda que sejam constantes, a localização da empresa permite que encontrem e se direcionem de forma simples e rápida, tanto por se tratar de uma região central.

## 4 – PLANO ESTRATÉGICO

### 4.1 – Análise de SWOT

Quadro3 – Matriz SWOT

<b>Fatores Internos</b>	S: Forças  Serviço inovador; Praticidade	W: Fraquezas  Capital para investir; App novo no mercado
<b>Fatores Externos</b>	O: Oportunidades  Carência da população por um serviço específico; Crescimento de vendas pela internet (E-commerce)	T: Ameaças  Incertezas no cenário econômico; Avanço tecnológico de concorrentes;

Fonte: Autores (2020)

**Forças:** o App surge como serviço inovador no seu ramo de atuação. A plataforma disponibiliza de todas as informações necessárias para contratação do serviço, deixando o consumidor mais seguro e confortável.

O pagamento será efetuado através do próprio App, possibilitando ao consumidor mais segurança e praticidade.

**Oportunidades:** Após a realização de algumas pesquisas disponíveis no Apêndice B, foi possível identificar que esse mercado possui alta demanda e que as pessoas utilizam outros métodos para contratação que não possui a mesma eficiência que o aplicativo dispõe.

**Ameaças:** Com a crise que o país enfrenta as empresas não conseguem manter uma estabilidade econômica, a cada dia que passa novas políticas governamentais surgem deixando este cenário com muitas incertezas.

Outra ameaça é o avanço tecnológico por parte da concorrência, as empresas procuram sempre novos métodos de colocar a tecnologia como fator chave na elaboração de seus produtos e serviços.

Pensando nisso, a Show Fácil vai analisar constantemente o mercado, e os fatores que podem impactar no funcionamento da empresa. Um time especializado e empenhado vai estar sempre de olho nas tendências do mercado e nas tecnologias que surgem no dia a dia.

**Fraquezas:** A falta de capital para investimento é um fator que impacta diretamente na montagem do negócio. Uma das soluções encontradas pelos gestores, foi o financiamento no Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social (BNDS) essa entidade tem como finalidade apoiar os empreendedores de todos os portes com intuito de promover a geração de empregos, renda e de inclusão social no país.

Por mais que o aplicativo seja inovador ele ainda é novo no mercado, por conta disso, a falta de credibilidade no início é muito grande. Nesse sentido, a plataforma vai contar com a opção de avaliação do cliente, item muito utilizado no ambiente dos aplicativos, tendo em vista que a maioria das pessoas quando pensam em instalar um aplicativo em seus smartphones, primeiro leem as avaliações feitas pelos usuários.

## 4.2 – BSC

A perspectiva financeira tem como finalidade o aumento da riqueza da empresa. Por isso foi definido o objetivo de aumento da receita do negócio.

A perspectiva cliente visou disseminar o aplicativo, buscando atender todos os brasileiros em todas as regiões do Brasil, para isso foi traçado o objetivo de alcance em todo território nacional. Pensando nos processos internos foi adotado como objetivo a capacitação dos colaboradores.

E por último, visando o bem-estar e a qualidade de vida no trabalho dos funcionários, foi definido o objetivo de satisfação dos funcionários. A empresa acredita que um funcionário satisfeito e bem motivado tende a produzir mais e agregar mais valor ao negócio.

Quadro 4 - BSC

Perspectivas	Objetivo	Meta	Indicador
Financeira	Aumento da receita	Aumenta em 15% da receita bruta no segundo ano	Demonstrativo financeiro
Cliente	Alcance em todo território nacional	Em 1 ano atender toda região sudeste	Base de dados APP
Processos Internos	Capacitação dos colaboradores	2 treinamentos por mês	Testes e Avaliações
Aprendizado	Satisfação dos funcionários	Com 7 anos de existência concorrer ao prêmio GPTW	Pesquisa de satisfação

Fonte: Autores (2020)

## **5 – PLANO OPERACIONAL**

### **5.1 – Layout**

Os serviços prestados pela empresa serão todos de forma online, portanto não será necessária uma sede ou um espaço físico grande para alocar os funcionários e atender os clientes.

Pensando nisso os sócios optaram por um coworking, pois atende perfeitamente as necessidades do negócio.

As imagens no Apêndice A, mostram o layout da plataforma. Na primeira tela o usuário vai colocar seu e-mail, o interesse musical, selecionar o estado e a cidade, logo após cadastrar uma senha de acesso.

Na segunda, ficam disponíveis, o gosto musical que o usuário procura, o estado e a cidade que a busca vai ser feita, agenda e filtro de valores também ficam acessíveis nessa tela.

Já na parte dos músicos, na primeira tela o artista tem a opção de adicionar o seu nome artístico o Estado e a Cidade que atua. Na segunda tela estão disponíveis o estilo musical, o valor do cachê e um espaço que serve para apresentação do músico.

### **5.2 – Capacidade produtiva**

A empresa contará inicialmente com 25 músicos cadastrados na plataforma. Considerando que cada músico consiga realizar em média 01 show por semana, trabalhando as 04 semanas no mês, a capacidade produtiva foi calculada da seguinte forma:

25 shows x 01 por semana x 04 semanas = 100 apresentações mensais

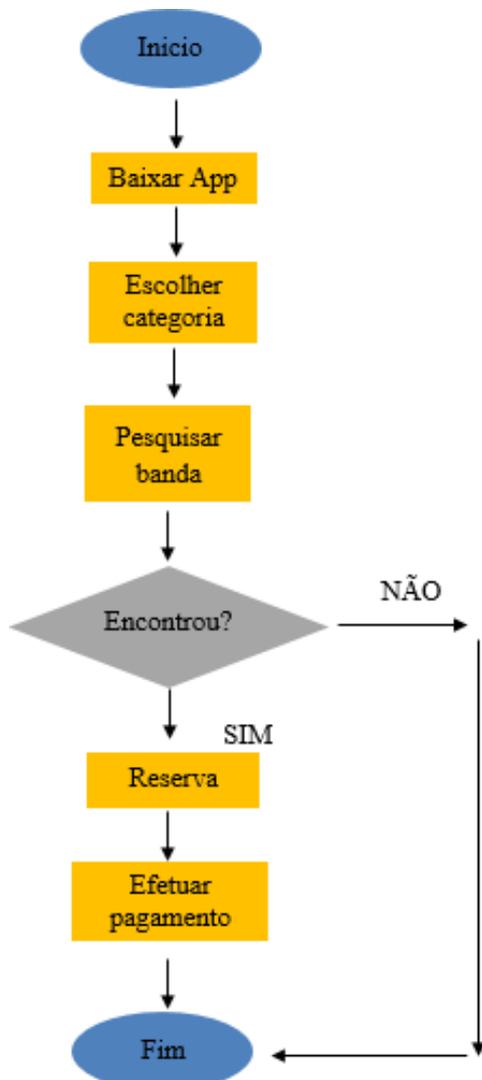
100 shows x 12 meses = 1.200 apresentações anuais

### 5.3 – Processos operacionais

Foi montado um fluxograma, para facilitar o entendimento de como funciona um processo de atendimento dentro da plataforma.

Após baixar o aplicativo, o cliente filtra pela categoria e realiza a busca pela banda, caso encontre o profissional desejado, ele faz a reserva e efetua o pagamento. Não encontrando a banda o atendimento é finalizado.

Imagem 1- Fluxograma – Atendimento cliente

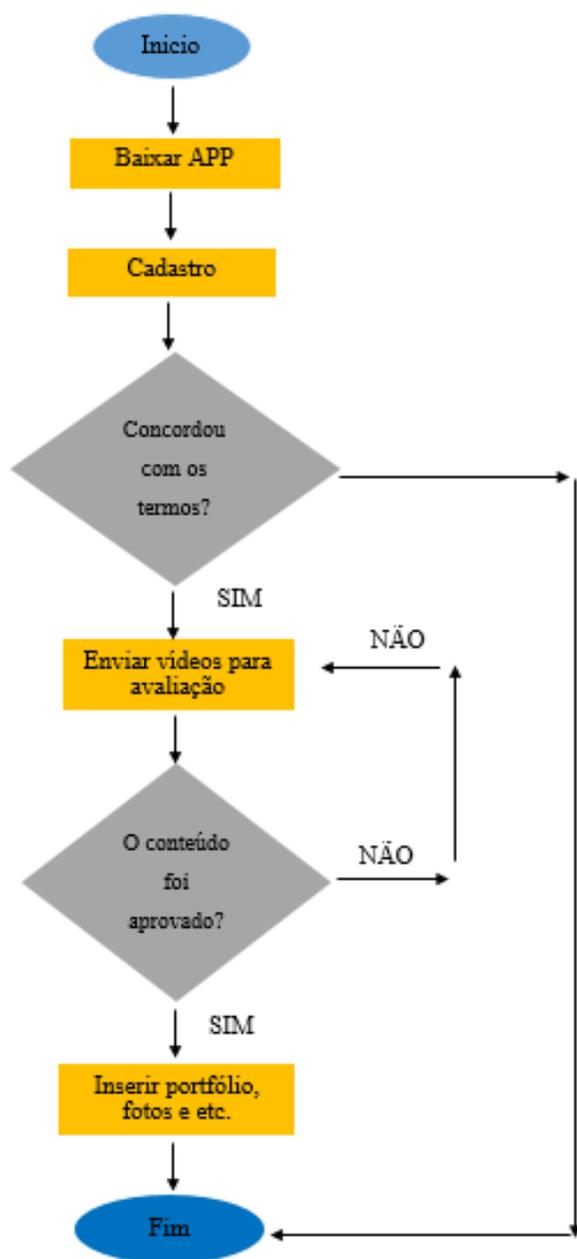


Fonte: Autores (2020)

Para ter seu trabalho divulgado e fazer parte da plataforma, os músicos precisam passar por um processo de cadastro. Depois de baixar o aplicativo o músico deverá concordar com os termos, e enviar um vídeo de seu trabalho para que possa ocorrer uma avaliação do conteúdo.

Caso o vídeo atenda os critérios exigidos, o próximo passo é inserir o portfólio, fotos e outros conteúdos do músico. Com todas essas etapas prontas o profissional já fica apto a receber demandas dentro da plataforma.

Imagem 2- Fluxograma – Cadastro músico



Fonte: Autores (2020)

## 5.4 – Plano de pessoal

### 5.4.1 – Atribuições dos sócios

O sócio Jader ficará responsável por traçar o planejamento estratégico do negócio, admissão, demissão e suporte nas demais áreas.

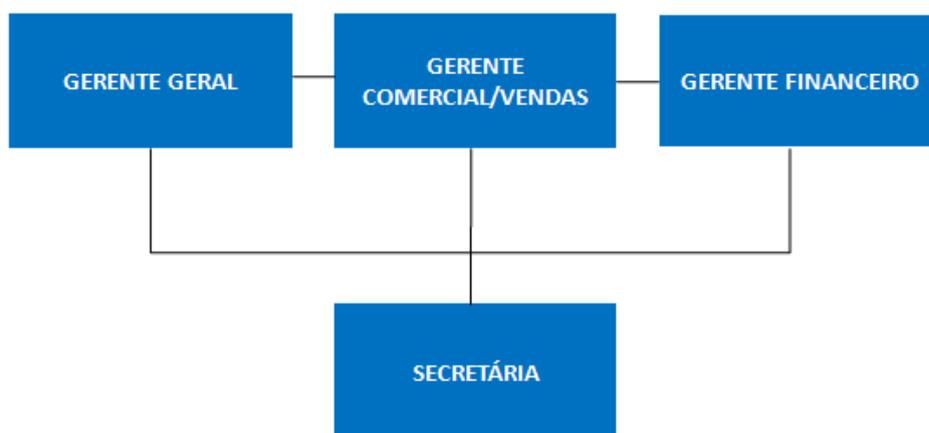
Já o sócio Leandro assume a responsabilidade de controlar as vendas, elaborar estratégias para difusão do App, fidelizar clientes e etc.

O Sócio Michael tem como função, gerenciar o orçamento mensal de custos e despesas, conta a pagar, contas a receber, dentre outras.

E por fim, a secretária (CBO-252310) fazendo o atendimento de clientes, recepção de documentos, acompanhamento e preparação de reuniões demandas solicitadas pela alta administração e etc.

### 5.4.2 – Pessoal

Imagem 3- Organograma da empresa



Fonte: Autores (2020)

Para ocupar o cargo de gerente geral é necessário ter uma vivência considerada na área, pois esse gestor além de cuidar das suas atribuições, assume a responsabilidade de tomar todas as decisões da empresa. O posto de Gerente Financeiro requer uma formação no curso de Administração com pós em Gestão Financeira.

Já o Comercial/vendas, além da exigência de já ter gerido uma equipe de vendas é necessário a formação também em Administração com pós em Marketing. Para a secretária não foi exigido uma formação em curso superior, a sua função requer um domínio das ferramentas do pacote office e uma excelente comunicação oral e escrita.

Para todos os colaboradores, a empresa disponibilizará duas vezes ao mês, palestras e capacitações online sobre Marketing Digital, considerando a forma de atuação do negócio e as tendências de mercado.

## 6 – PLANO FINANCEIRO

### 6.1 – Investimento inicial

Para dar início a qualquer negócio são necessários dois investimentos diferentes, o fixo e o pré-operacional. Nos próximos tópicos será abordado cada item que a empresa adquiriu para iniciar suas atividades.

#### 6.1.1 – Investimentos fixos

Para início das operações a empresa investirá no desenvolvimento do aplicativo e a aquisição da estrutura tecnológica para o funcionamento, os desembolsos englobam o desenvolvimento do aplicativo e a contratação de um plano fixo de manutenção cobrindo os cinco anos iniciais do projeto, além de recursos voltados para a inserção do aplicativo nas lojas e investimentos para hospedagem da plataforma na rede, como é descrito no quadro 5:

Quadro 5 – Investimentos fixos

<b>Investimentos Fixos</b>	
<b>Item</b>	<b>Valor</b>
Desenvolvimento do App	R\$ 40.000,00
Manutenção do Aplicativo	R\$ 20.000,00
Abertura de Conta de desenvolvedor na Google Play	R\$ 124,25
Abertura de conta de desenvolvedor na Apple Store	R\$ 492,03
Servidor de internet amazonaws hospedagem da plataforma	R\$ 4.000,00
4 computadores	R\$ 8.000,00
Ar condicionado	R\$ 1.000,00
Cadeiras e mesas/ móveis	R\$ 2.500,00
Aluguel de escritório de coworking	R\$ 11.880,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 87.996,28</b>

Fonte: Autores (2020)

### 6.1.2 – Investimentos pré-operacionais

Os investimentos pré-operacionais contarão com gastos referentes ao registro do negócio, que será feito pela empresa KRV contabilidade, e englobará os custos que a empresa terá para o momento da abertura, entre eles a documentação, materiais de escritório e valores a serem pagos as administradoras de cartão, como é mostrado no quadro 6:

Quadro 6– Investimentos pré-operacionais

<b>Investimentos Pré-Operacionais</b>	
<b>Item</b>	<b>Valor</b>
Internet e telefonia	R\$ 4.000,00
Materiais de escritório	R\$ 1.000,00
Administradoras de cartão	R\$ 2.000,00
Registro da empresa	R\$ 4.000,00
Escritório de contabilidade	R\$ 4.000,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 15.000,00</b>

Fonte: Autores (2020)

### 6.1.3 – Estoques iniciais

Por se tratar de uma empresa que trabalha com prestação de serviços e toda sua estrutura é feita de forma online, não será necessário trabalhar com estoque.

### 6.1.4 – Capital de Giro

A empresa adotará uma estratégia de projetar o capital de giro para pelo menos seis meses de atividades, considerando um cenário de neste primeiro momento não ter o volume de clientes necessários para financiar suas atividades, de forma que os valores que englobam custos ligados diretamente ao dia a dia da empresa estimado por seis meses.

No quadro 7 é apresentado o Capital de Giro necessário para abertura da empresa, levando em conta a necessidade líquida de capital de giro e o caixa mínimo.

Quadro 7- Capital de Giro

<b>Capital de Giro</b>	
<b>Pagamentos 6 primeiros meses</b>	
Salários sócios	R\$ 90.000,00
Salários Encargos da secretária	R\$ 8.292,00
Encargos	R\$ 8.157,42
Telefonia	R\$ 2.000,00
Servidores internet	R\$ 4.000,00
Aluguel	R\$ 5.940,00
Escritório de contabilidade	R\$ 2.000,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 120.389,42</b>
<b>Necessidade Líquida de Capital de Giro</b>	
<b>Dado</b>	<b>Valor</b>
Salários sócios	R\$ 500,00
Salários e encargos da secretária	R\$ 46,07
Encargos	R\$ 45,32
Telefonia	R\$ 11,11
Servidores Internet	R\$ 22,22
Aluguel	R\$ 33,00
Escritório de contabilidade	R\$ 11,11
<b>Total necessidade líquida em dia</b>	<b>R\$ 668,83</b>
<b>Custo diário total/30 dias</b>	<b>R\$ 22,29</b>
<b>Caixa Mínimo</b>	
<b>Custo Diário Total/30 dias</b>	<b>R\$ 22,29</b>
<b>Líquido em dia</b>	<b>R\$ 668,83</b>
<b>Caixa mínimo</b>	<b>R\$ 14.911,12</b>

Fonte: Autores (2020)

### 6.1.5 – Investimento total e fontes de recursos

Para a abertura da empresa chega-se ao valor de R\$ 223.385,20 somados os desembolsos necessários para investimentos fixos e pré operacionais, como é mostrado no quadro 8.

Quadro 8-Resumo dos investimentos

<b>Resumo dos Investimentos</b>	
Investimento Fixo	R\$ 87.996,28
Investimento Pré Operacional	R\$ 15.000,00
Capital de Giro	R\$ 120.389,42
<b>Total</b>	<b>R\$ 223.385,70</b>

Fonte: Autores (2020)

### 6.2 – Gastos com pessoal

Pelo fato da empresa estar iniciando suas atividades, vai contar apenas com 1 funcionário registrado na categoria CLT. A função escolhida foi a de secretária que receberá um salário de R\$ 1.382,00 (mensal), conforme apresentado nos quadros está descrito os salários por ano com a respectiva projeção de crescimento além dos encargos mensais e seu custo anual.

Também é apresentado a projeção de crescimento para os cinco anos do projeto, é possível analisar tudo isso nos quadros 9 a12.

Quadro 9 – Gastos com pessoal

<b>Gastos Com Pessoal</b>	
<b>Item</b>	<b>Valor</b>
Salário	R\$ 1.382,00
INSS	R\$ 124,38
Vale transporte	R\$ 82,92
FGTS	R\$ 100,61
Custo total da folha	R\$ 1.358,23
Líquido	R\$ 1.257,62
Anual	R\$ 17.656,98

Fonte: Autores (2020)

Quadro 10 - Estimativa de crescimento do salário

<b>Estimativa de Crescimento do Salário</b>		
Estimativa de crescimento anual 4,5%	4,50%	
Ano	Crescimento	Final
Ano 2	R\$ 794,56	R\$ 18.451,55
Ano 3	R\$ 830,32	R\$ 19.281,87
Ano 4	R\$ 867,68	R\$ 20.149,55
Ano 5	R\$ 906,73	R\$ 21.056,28

Fonte: Autores (2020)

Quadro 11 - Encargos

<b>Encargos Ano 1</b>			
Item	Valor mensal	Valor anual ano 1	Projeção de crescimento anual encargos 4,5%
Férias 1/12	R\$ 115,17	R\$ 1.382,00	R\$ 62,19
1/3 Férias	R\$ 460,67	R\$ 5.528,00	R\$ 248,76
13° Salário	R\$ 115,17	R\$ 1.382,00	R\$ 62,19
FGTS	R\$ 100,61	R\$ 1.207,32	R\$ 54,33
FGTS 8% Férias	R\$ 36,85	R\$ 442,24	R\$ 19,90
Vale Transporte	R\$ 82,92	R\$ 995,04	R\$ 44,78
Inss 27,80% (Sal,13° e Férias)	R\$ 448,19	R\$ 5.378,28	R\$ 242,02
Total	R\$ 1.359,57	R\$ 16.314,88	R\$ 734,17

Fonte: Autores (2020)

Quadro 12- Projeção de crescimento de encargos

<b>Projeção de crescimento de Encargos</b>		
Anos	Crescimento 4,5%	Final
Ano 2	R\$ 734,17	R\$ 17.049,04
Ano 3	R\$ 767,21	R\$ 17.816,25
Ano 4	R\$ 801,73	R\$ 18.617,98
Ano 5	R\$ 837,81	R\$ 19.455,79

Fonte: Autores (2020)

### 6.3 – Remuneração dos sócios

A remuneração dos sócios será através de uma retirada chamada pró-labore. No início das atividades as retiradas mensais serão no valor de R\$ 1.500,00 para cada sócio, chegando-se no valor total bruto de 4.500,00 por mês e R\$ 53.235 por ano, como é mostrado no quadro 13, foi incluído também uma projeção de crescimento da remuneração pelo período de 5 anos.

Quadro 13 - Remuneração dos Sócios

<b>Remuneração dos Sócios</b>			
CARGOS	SALÁRIO	INSS	LÍQUIDO
Sócio 1 CEO	R\$ 1.500,00	R\$ 135,00	R\$ 1.365,00
Sócio 2 CTO	R\$ 1.500,00	R\$ 135,00	R\$ 1.365,00
Sócio 3 CFO	R\$ 1.500,00	R\$ 135,00	R\$ 1.365,00
Total mensal	R\$ 4.500,00	R\$ 405,00	R\$ 4.095,00
Total ano	-	R\$ 5.265,00	R\$ 53.235,00
<b>Projeção de Crescimento Remuneração Sócios</b>			
PERÍODO	%	VALOR	FINAL
ANO 2021	5%	R\$ 2.661,75	R\$ 55.896,75
ANO 2022	8%	R\$ 4.471,74	R\$ 60.368,49
ANO 2023	6%	R\$ 3.622,11	R\$ 63.990,60
ANO 2024	5%	R\$ 3.199,53	R\$ 67.190,13
<b>Projeção de Aumento Contribuição INSS</b>			
PERÍODO	%	VALOR	FINAL
ANO 2021	5%	R\$ 263,25	R\$ 5.528,25
ANO 2022	8%	R\$ 442,26	R\$ 5.970,51
ANO 2023	6%	R\$ 358,23	R\$ 6.328,74
ANO 2024	5%	R\$ 316,44	R\$ 6.645,18

Fonte: Autores (2020)

#### 6.4 – Projeção de custos e despesas

Nos quadros 14 a 16 é possível analisar as custos fixos e variáveis do negócio: aluguel, internet, desenvolvedor, contador e salário da secretária. Como despesa variável ficou: material de escritório e material de limpeza e os gastos com administradora de cartão de crédito, foi elaborado também a projeção de crescimento destes custos ao longo da duração do projeto pelo período de cinco anos.

Foi projetado um crescimento de 3% ao ano nos custos fixos levando em conta basicamente a inflação do período em cada ano e 2% para os variáveis.

É importante ressaltar que nos custos variáveis a maior estimativa está voltada para o pagamento das administradoras de cartão de crédito em que a estimativa de cobrança no início do projeto fique em torno de 5%, valor alto mas que é projetado pelo menor poder de negociação que um novo entrante no mercado teria para negociar taxas com as administradoras.

Quadro 14 – Custos e Despesas

<b>Custos e Despesas</b>	
<b>Custos</b>	<b>Valor</b>
Telefonia	R\$ 4.000,00
Aluguel espaço escritório	R\$ 11.880,00
Inserção dos Aps Na Google Play	R\$ 124,25
Inserção do App na AppStore	R\$ 492,03
Escritório de advocacia e contabilidade	R\$ 4.000,00
Outras despesas estimadas	R\$ 1.680,00
Remuneração dos sócios	R\$ 53.235,00
Remuneração secretária	R\$ 17.656,98
Encargos secretária	R\$ 21.056,28
<b>Total – Ano</b>	<b>R\$ 75.411,28</b>

Fonte: Autores (2020)

Quadro 15- Custos variáveis

<b>Custos Variáveis</b>	
Custos	Valor
Taxa das administradoras	R\$ 108.000,00
Material de escritório	R\$ 1.680,00
Total	R\$ 109.680,00

Fonte: Autores (2020)

Quadro 16 - Projeção de crescimento dos Custos.

<b>Projeção de Crescimento dos Custos</b>					
Crescimento Dos Custos Fixos 3%			Crescimento Dos Custos Variáveis 2%		
Ano 2	R\$ 2.262,34	R\$ 77.673,62	Ano 2	R\$ 2.193,60	R\$ 111.873,60
Ano 3	R\$ 2.330,21	R\$ 80.003,83	Ano 3	R\$ 2.237,47	R\$ 114.111,07
Ano 4	R\$ 2.400,11	R\$ 82.403,94	Ano 4	R\$ 2.282,22	R\$ 116.393,29
Ano 5	R\$ 2.472,12	R\$ 84.876,06	Ano 5	R\$ 2.327,87	R\$ 118.721,16
Total	R\$ 9.464,78	R\$ 324.957,45	Total	R\$ 2.374,42	R\$ 121.095,58

Fonte: Autores (2020)

## 6.5 – Custos do produto ou serviço

Para operar a empresa terá custos ligados a sua atividade sendo o percentual pago ao artista o que mais impacta para a organização como apresentado no quadro 17 além da composição de preço com outros custos ligados à operação da empresa demonstrada no quadro 18.

Quadro 17 -Custo do Serviço Prestado

<b>Custo do Serviço Prestado</b>			
Atendimentos	Recebido	% Músico	Valor
ANO 1	R\$ 900.000,00	48,00%	R\$ 432.000,00
ANO 2	R\$ 972.000,00	48,00%	R\$ 466.560,00
ANO 3	R\$ 1.049.760,00	48,00%	R\$ 503.884,80
ANO 4	R\$ 1.133.740,80	48,00%	R\$ 544.195,58
ANO 5	R\$ 1.224.440,06	48,00%	R\$ 587.731,23

Fonte: Autores (2020)

Quadro 18 Formação de preço

<b>Formação de Preço</b>	
Item	Preço
Aluguel	R\$ 33,00
Salários e encargos secretária	R\$ 267,97
Remuneração dos sócios	R\$ 147,88
Telefonia	R\$ 11,11
Outras despesas	R\$ 140,00
Administradoras de cartão por serviço prestado 5%	R\$ 25,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 624,95</b>

Fonte: Autores (2020)

## 6.6 – Previsão de vendas

O App terá uma porcentagem de 52% em cima de cada serviço fechado. Para estimar o faturamento de cada ano, considerou-se uma média de R\$ 750,00 por cada serviço prestado e uma estimativa de 1200 serviços no primeiro e uma projeção de crescimento de 3,5% ao ano durante os cinco anos de projeto como é mostrado nos quadros 19 e 20:

Quadro 19- Previsão de vendas

<b>Previsão de Vendas</b>	
Shows anuais	1200
Valor Médio por show	R\$ 750,00
Total	R\$ 900.000,00
Percentual por Show a receber	52
Valor recebido	R\$ 468.000,00
Percentual cartão de crédito	R\$ 9.000,00
Valor final recebido	R\$ 459.000,00

Fonte: Autores (2020)

Quadro 20 - Projeção de Crescimento

<b>Projeção de Crescimento</b>			
Ano	Percentual	Valor	Valor final
2	3,5	R\$ 31.500,00	R\$ 931.500,00
3	3,5	R\$ 32.602,50	R\$ 964.102,50
4	3,5	R\$ 33.743,59	R\$ 997.846,09
5	3,5	R\$ 34.924,61	R\$ 1.032.770,70

Fonte: Autores (2020)

## 6.7 – Impostos sobre faturamento

Os sócios optaram por trabalhar com a tributação do simples nacional, a alíquota para o tipo de serviço que a empresa irá oferecer é de 20,5%, de acordo com o Anexo V da legislação.

Quadro 21 - Tabela simples nacional

<b>Receita Bruta Total Em 12 Meses</b>	<b>Alíquota</b>	<b>Quanto Descontar do Valor Recolhido</b>
Até R\$ 180.000,00	15,5%	0
De 180.000,01 A 360.000,00	18%	R\$ 4.500,00
De 360.000,01 A 720.000,00	19,5%	R\$ 9.900,00
De 720.000,01 A 1.800.000,00	20,5%	R\$ 17.100,00
De 1.800.000,01 A 3.600.000,00	23%	R\$ 62.100,00
De 3.600.000,01 A 4.800.000,00	30,50%	R\$ 540.000,00

Fonte: Anexo V legislação

## Quadro 22– Impostos sobre faturamento

Impostos Sobre Faturamento					
Período	Faturamento	Alíquota	Valor	Dedução	Imposto a pagar
Ano 1	R\$ 375.000,00	19,50%	R\$ 73.125,00	R\$ 9.900,00	R\$63.225,00
Ano 2	R\$ 405.000,00	19,50%	R\$ 78.975,00	R\$ 9.900,00	R\$69.075,00
Ano 3	R\$ 437.400,00	19,50%	R\$ 85.293,00	R\$ 9.900,00	R\$75.393,00
Ano 4	R\$ 472.392,00	19,50%	R\$ 92.116,44	R\$ 9.900,00	R\$82.216,44
Ano 5	R\$ 510.183,36	19,50%	R\$ 99.485,76	R\$ 9.900,00	R\$89.585,76

Fonte: Autores (2020)

## 6.8 – Projeções financeiras

### 6.8.1 – Fluxo de caixa

Para montagem do fluxo de caixa utilizou-se um período de 5 anos, considerando as seguintes premissas:

O Investimento inicial incluindo os investimentos fixos e operacionais será de R\$ 223.385,70. Os impostos e deduções ficaram em 19,5%, alíquota fixada pelo tipo de atividade exercida pela empresa. A depreciação do aplicativo e dos computadores calculada ao longo dos cinco anos, tudo isso está descrito na imagem 4:

Imagem 4- Fluxo de Caixa

item/Período(Ano)	Momento 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Investimento	R\$ 102.996,28					
Capital de Giro	R\$ 120.389,42					
(=) Receita Bruta		R\$ 600.000,00	R\$ 621.000,00	R\$ 642.735,00	R\$ 665.230,73	R\$ 688.513,80
(-) fluxo de Caixa Operacional/Lucro Líquido		R\$ 117.000,00	R\$ 121.095,00	R\$ 125.333,33	R\$ 129.719,99	R\$ 134.260,19
(=) Receita Líquida		R\$ 9.900,00				
(-) CMV		R\$ 107.100,00	R\$ 111.195,00	R\$ 115.433,33	R\$ 119.819,99	R\$ 124.360,19
(=) Lucro Bruto		R\$ 492.900,00	R\$ 509.805,00	R\$ 527.301,68	R\$ 545.410,73	R\$ 564.153,61
(-) Custos Operacionais Fixos		R\$ 288.000,00	R\$ 298.080,00	R\$ 308.512,80	R\$ 319.310,75	R\$ 0,00
(-) Custos Operacionais Variáveis		R\$ 204.900,00	R\$ 211.725,00	R\$ 218.788,88	R\$ 226.099,99	R\$ 233.857,00
(=) Lucro Operacional = EBITDA		R\$ 75.411,28	R\$ 77.673,62	R\$ 80.003,83	R\$ 82.403,94	R\$ 84.876,06
(-) Depreciação		R\$ 73.680,00	R\$ 75.153,60	R\$ 76.656,67	R\$ 78.189,81	R\$ 79.753,60
(-) Despesas Financeiras		R\$ 55.808,72	R\$ 58.897,78	R\$ 62.128,38	R\$ 65.506,24	R\$ 69.075,00
(=) Lucro Tributável		R\$ 9.800,00				
(-) IR/CS		R\$ 46.008,72	R\$ 49.097,78	R\$ 52.328,38	R\$ 55.706,24	R\$ 59.585,76
(=) Lucro Antes Depreciação		R\$ 46.008,72	R\$ 49.097,78	R\$ 52.328,38	R\$ 55.706,24	R\$ 59.585,76
(+) Depreciação		R\$ 9.800,00				
(+) Valor Residual						R\$ 0,00
(+) Recuperação de Capital de Giro						R\$ 120.389,42
(=) Fluxo de Caixa Operacional/Lucro Líquido	-R\$ 223.385,70	R\$ 55.808,72	R\$ 58.897,78	R\$ 62.128,38	R\$ 65.506,24	R\$ 69.075,00

Fonte: Autores (2020)

## 6.8.2 – Projeção de resultados

Como é descrito no quadro 23 é possível verificar os resultados positivos da empresa em todos os anos do projeto, e conforme apresentado no quadro 24 os índices de lucratividade e rentabilidade são de 2,14 e 2,33, respectivamente, o que demonstra que a empresa retorna em mais que o dobro os recursos investidos para sua abertura.

Quadro 24- Índices de Lucratividade e Rentabilidade

II	
Ano 0	R\$ 223.385,70
Ano 1	R\$ 49.829,21
Ano 2	R\$ 46.952,95
Ano 3	R\$ 44.221,75
Ano 4	R\$ 41.630,40
Ano 5	R\$ 295.012,81
Total	R\$ 477.647,12
II	2,14
Rentabilidade	
Anos	Valor
Ano 1	0,25
Ano 2	0,26
Ano 3	0,28
Ano 4	0,29
Ano 5	2,33

Fonte: Autores (2020)

## 6.9 – Análise de Investimento

O investimento apresenta-se como viável sobretudo se for considerado o retorno que apresenta se comparado com aplicações financeiras disponíveis no mercado em que a escolhida para efeito de compração, uma LCA pelo período de cinco anos remuneraria em torno de 3,5% ao ano o que como apresentado no quadro 25 é inferior ao VPL atingido pela empresa.

Quadro 25 - Custo de oportunidade

Custo de Oportunidade	
Valor aplicado	-R\$ 223.385,70
Taxa	3,500%
Período anos	5
Valor futuro	R\$ 265.312,14

Fonte: Autores (2020)

### 6.9.1 – Valor Presente Líquido (VPL)

O projeto apresenta um VPL R\$ 330.097,25, valor 36,33% maior que a aplicação financeira escolhida para comparação.

### 6.9.2 – Prazo de Retorno do Investimento (Payback)

Para determinar o Payback simples foi utilizado o saldo final de cada período e também o valor do investimento inicial, com a finalidade de identificar quando será a recuperação do dinheiro aplicado. O valor de R\$ 223.385,70 investido para início das atividades é recuperado em 3,7 e 4,13 anos como apresentado nos quadros 26 e 27:

Quadro 26 - Payback Simples

<b>Payback Simples</b>		
Ano	Fluxo de caixa	Payback
0	-R\$ 223.385,70	
1	R\$ 55.808,72	-R\$ 167.576,98
2	R\$ 58.897,78	-R\$ 108.679,20
3	R\$ 62.128,38	-R\$ 46.550,82
4	R\$ 65.506,24	R\$ 18.955,42
5	R\$ 519.913,37	R\$ 538.868,78

Fonte: Autores (2020)

Quadro 27 - Payback descontado

<b>Payback Descontado</b>		
Ano	Fluxo de caixa	Payback
0	-R\$ 223.385,70	
1	R\$ 49.829,21	-R\$ 173.556,49
2	R\$ 46.952,95	-R\$ 126.603,53
3	R\$ 44.221,75	-R\$ 82.381,78
4	R\$ 41.630,40	-R\$ 40.751,39
5	R\$ 295.012,81	R\$ 254.261,42

Fonte: Autores( 2020)

### 6.9.3 – Taxa Interna de Retorno (TIR)

Para um projeto seja economicamente atrativo é necessário que a TIR seja maior que a Taxa Mínima de Atratividade (TMA). No quadro 28 é possível observar que a TIR do negócio é de 36,86% superior a TMA que é de 8%

Quadro 28 - Taxa interna de retorno

<b>Taxa Interna de Retorno</b>			
Ano	TMA	Fluxo de Caixa gerado	TIR
0	8%	-R\$ 223.385,70	36,86%
1	8%	R\$ 55.808,72	36,86%
2	8%	R\$ 58.897,78	36,86%
3	8%	R\$ 62.128,38	36,86%
4	8%	R\$ 65.506,24	36,86%
5	8%	R\$ 519.913,37	36,86%

Fonte: Autores (2020)

### 6.9.4 – Ponto de Equilíbrio (PE)

O ponto de equilíbrio do negócio como é mostrado no quadro 29, será em torno de R\$261,28 valor baixo que seria outro ponto que indica a viabilidade do negócio.

Quadro 29- Ponto de Equilíbrio

<b>Ponto de Equilíbrio</b>	
Despesas Fixas	
Remuneração dos sócios	R\$ 53.235,00
Aluguel espaço escritório	R\$ 11.880,00
Inserção dos Aps na Google Play	R\$ 124,25
Inserção dos Apps na AppStore	R\$ 492,03
Escritório de Advocacia e contabilidade	R\$ 4.000,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 69.731,28</b>
Custos e Despesas Variáveis	
Taxa Das Administradoras	R\$ 72.000,00
Material de escritório	R\$ 1.680,00
Margem de Contribuição	
Receita	R\$ 306.000,00
Custos e despesas variáveis	R\$ 1.680,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 182,14</b>
Ponto de Equilíbrio	
Custo e despesa Fixa	R\$ 47.590,76
Margem de contribuição	R\$ 182,14
<b>Resultado</b>	<b>R\$ 261,28</b>

Fonte: Autores (2020)

### 6.9.5 – Lucratividade (lucro líquido sobre a receita total)

A lucratividade apresentada pelo projeto é de 23,69%, o que demonstra que os valores rendem comparativamente quase 8 vezes a mesma aplicação financeira que foi utilizada para comparação com a escolha da taxa de atratividade do projeto, como apresentado no quadro 30:

Quadro 30- Lucratividade

<b>Lucratividade</b>						
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	<b>Lucratividade</b>
Receita Bruta	R\$ 600.000,00	R\$ 621.000,00	R\$ 642.735,00	R\$ 665.230,73	R\$ 688.513,80	
Lucro líquido	R\$ 55.808,72	R\$ 58.897,78	R\$ 62.128,38	R\$ 65.506,24	R\$ 519.913,37	
Lucratividade Anual	0,09301	0,09484	0,09666	0,09847	0,75512	23,69%

Fonte: Autores (2020)

### 6.9.6 – Rentabilidade (lucro líquido sobre o investimento total)

Para rentabilidade a comparação é quanto o projeto retorna se comparado ao seu investimento inicial o quadro 31 apresenta um resultado de 68,25%, outro fator positivo que demonstra a viabilidade do negócio.

Quadro 31 - Rentabilidade

<b>Rentabilidade</b>						
Investimento inicial	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	<b>Rentabilidade</b>
R\$ 223.385,70	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	
Lucro líquido	R\$ 55.808,72	R\$ 58.897,78	R\$ 62.128,38	R\$ 65.506,24	R\$ 519.913,37	
Rentabilidade	24,98%	26,37%	27,81%	29,32%	232,74%	68,25%

Fonte: Autores (2020)

Logo após analisar todos os indicadores é possível apontar para viabilidade do negócio, o VPL é positivo, a TIR é superior a TMA, além do fato do retorno do investimento estar dentro do período de cinco anos.

## **7 – ELEVATOR PITCH**

Olá! Me chamo Leandro e represento a empresa Show Fácil, somos especialistas em ajudarmos músicos solos e bandas atraírem os melhores clientes e fecharem contratos de shows semanalmente sem que eles sejam uma celebridade no mercado musical.

Se você hoje fosse fazer um evento, saberia encontrar de forma prática e fácil os artistas de seu gosto musical? Quer saber como contratar artistas para o seu evento, sendo ele qual for pequeno ou de estrutura grande, mas precisa de uma ajuda?

A Show Fácil criou o aplicativo perfeito para solucionar esse problema e fazer do seu evento um verdadeiro sonho. Atualmente a Show fácil trabalha com a taxa de retorno para futuros investidores entre 3,7 a 4,13 anos, cujo o investimento inicial gira em R\$223.385,70 com perspectiva de 23,69% de lucratividade sobre a receita total e 68,25% de rentabilidade tornando um negócio viável para investidores. O mercado da música é uns dos setores que mais crescem no Brasil, venha faturar conosco uma fatia desse mercado promissor.

## 8 –BUSINESS MODEL CANVAS

Imagem 5- Canvas



Fonte: Autores (2020)

## 9 – FEIRA DO EMPREENDEDOR

A feira do empreendedor realizada na data 09/03/2020 promovida pela faculdade Famig proporcionou a empresa Show Fácil juntamente com outras organizações, divulgarem seus trabalhos e promover a plataforma. A estrutura da feira foi realizada em stands onde o público teve a oportunidade de interagir diretamente com os sócios da empresa e ter contato de forma visual do negócio.

O stand foi equipado com banner e notebook, onde o público visualizava as telas do App e tiravam as dúvidas sobre como utilizar a ferramenta. Como forma de divulgação da feira a organização promoveu o sorteio de 2 pares de convites totalmente gratuitos para conhecer a casa de show Dome Lounge Bar, para participar do sorteio o visitante realizava o cadastro informando e-mail e contato telefônico.

A fim de obter maior interação com o público, foi realizado pequenos intervalos com musicais ao vivo utilizando instrumentos musicais como violão e cavaquinho. A feira proporcionou a experiência positiva pelos os gestores devido a coleta de cadastros realizado e feedback positivo do público.

Imagem 6- Feira do empreendedor



Fonte: Autores (2020)

Imagem 7- Feira do empreendedor



Fonte: Autores (2020)

## 10 – CONCLUSÃO

De acordo com os estudos realizados para a elaboração desse trabalho, o mercado da música ao vivo vem crescendo devido ao avanço tecnológico no cotidiano da população.

Inicialmente pode-se perceber a grande necessidade de uma nova forma para solucionar um problema tão frequente diante do público, que é a falta de instrução na tomada de decisão no ato da contratação de um evento musical. Ao decorrer do trabalho entendeu-se, que não só era possível, mas que é viável economicamente trabalhar para solucionar esse problema.

Foram ouvidos vários clientes (músicos e contratados) e através destas experiências pode-se obter exemplos reais de problemas e soluções dadas pelas pessoas que realmente vivem, ou já viveram alguns desses momentos de contratações, e por isso conseguiu-se viabilizar esse projeto.

Enfim, conclui-se que a Show Fácil é um negócio viável, precisando de um investimento de R\$ R\$ 223.385,70 para um retorno em 5 anos. A Taxa Interna de Retorno atingindo 36,86% ao ano, superior à Taxa Mínima de Atratividade que é de 8%, chegando a um Valor Presente Líquido de R\$ 330.097,25.

## REFERÊNCIAS

ASAFE NETO, **Alexandre**. **Finanças corporativas e valor**. 7 ed., São Paulo: Atlas, 2014.

PASTORE, Jose. **Encargos Sociais no Brasil e no Exterior uma Avaliação Crítica**. Brasília: Sebrae 1994

MAGANO, Octávio Bueno. **Direito Coletivo do Trabalho**. 2 ed., São Paulo: 1990

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração financeira da pequena e média empresa**. São Paulo: Atlas, 2001

LAPPONI, Juan Carlos. **Projetos de investimento na empresa**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007

Disponível: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/quem-somos> acesso em 08/03/2020 às 19:00

Disponível: <https://www.xerpa.com.br/blog/o-que-e-organograma-empresa/> acesso em 15/03/2020 às 18:00

Disponível: <https://www.cifraclub.com.br/> acesso em 20/03/2018 às 23:30

Disponível: <https://www.cetic.br/pesquisa/domicilios/> acesso em 02/04/2018 às 10:00

Disponível: <https://conube.com.br/blog/quanto-custa-para-abrir-uma-empresa/> acesso em 08/05/2020 às 18:15

Disponível: <https://kryvcontabilidade.com.br/> acesso em 08/05/2020 às 23:00

Disponível: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/> acesso em 10/05/2020 às 10:00

## APÊNDICE A

Imagem 8 – Telas do aplicativo



Fonte: Autores (2020)

Imagem 9 – Telas do aplicativo



Fonte: Autores (2020)

Imagem 10 – Tela do aplicativo

17:43 29%

← Cadastro Ajuda

**Nome e localidade**

NOME ARTÍSTICO  
pagode

ESTADO  
Minas Gerais

CIDADE  
Belo Horizonte

Continuar

III □ <

Detailed description: This is a mobile application screenshot of a registration form. At the top, there is a red header bar with a back arrow, the text 'Cadastro', and an 'Ajuda' link. Below the header, the title 'Nome e localidade' is displayed. There are three input fields: 'NOME ARTÍSTICO' with the value 'pagode', 'ESTADO' with the value 'Minas Gerais', and 'CIDADE' with the value 'Belo Horizonte'. A red 'Continuar' button is positioned below the fields. At the bottom, there is a grey navigation bar with three icons: a list icon (three vertical bars), a home icon (a square), and a back icon (a left-pointing arrow).

Fonte: Autores (2020)

Imagem 11 – Tela do aplicativo

17:42 29%

← Cadastro Ajuda

**Estilo, cachê e resumo**

ESTILO MUSICAL

CACHÊ (mínimo R\$100)  
de até

RESUMO DO SEU TRABALHO

Continuar

III □ <

Detailed description: This is a mobile application screenshot of a registration form. At the top, there is a red header bar with a back arrow, the text 'Cadastro', and an 'Ajuda' link. Below the header, the title 'Estilo, cachê e resumo' is displayed. There are three input fields: 'ESTILO MUSICAL' (empty), 'CACHÊ (mínimo R\$100)' with sub-fields 'de' and 'até', and 'RESUMO DO SEU TRABALHO' (empty). A grey 'Continuar' button is positioned below the fields. At the bottom, there is a grey navigation bar with three icons: a list icon (three vertical bars), a home icon (a square), and a back icon (a left-pointing arrow).

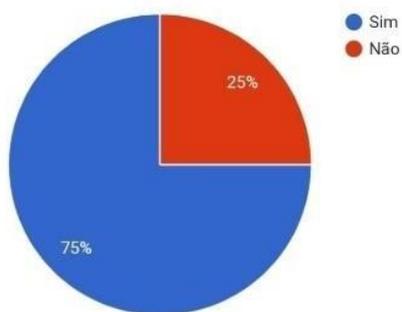
Fonte: Autores (2020)

## APÊNDICE B

Dos 58 entrevistados, 75% realizou a contratação de músicos e afins, 63% fizeram a contratação por indicações de amigos e 27% por divulgação em sites, como é mostrado nas imagens 12 e 13:

Imagem 12 – Resultados da pesquisa

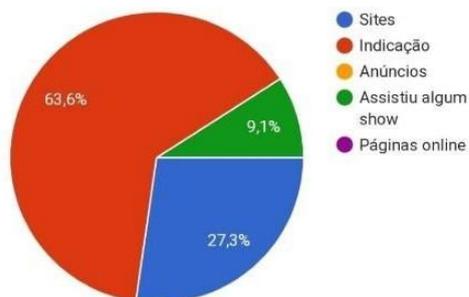
Você já contratou alguma banda ou músicos?



Fonte: Autores (2020)

Imagem 13 – Resultados pesquisa

Qual Meio você utilizou?

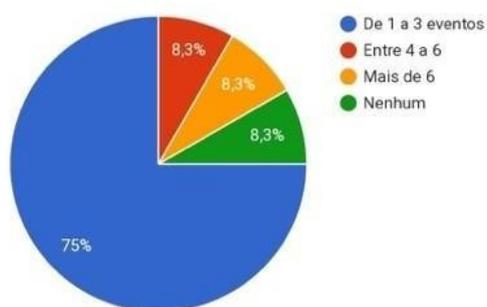


Fonte: Autores (2020)

Pode-se concluir também que 75% dos entrevistados fazem de 1 a 3 eventos ao ano (sendo que a opção mais marcada quando se existe a contratação de músicos é decorrente de comemorações de aniversários ou casamentos), como é mostrado na imagem 14:

Imagem14 – Resultados da pesquisa

Com que frequência você realiza algum tipo de evento durante o ano?



Fonte: Autores (2020)

## APÊNDICE C

### Jader Ferreira da Silva Filho

36 anos – Brasileiro–Casado  
Endereço: Av Silva Lobo,200  
Bairro: Nova Granada / BeloHorizonte-MG  
Telefone: (31) 3375-8987 (31)97912-0449  
Habilitação AB

### **FORMAÇÃO**

Pós-graduação em Logística

Pós-graduação em Gestão financeira Graduação em Administração

### **CURSOS**

- Inglês Avançado;
- Excel Avançado;
- Atendimento ao cliente

### **EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

[Jan./2015 –Nov./2017– **Vilma Alimentos**

Cargo: Gerente de logística

#### **Principais Atividades:**

- Custo de armazenamento e transporte de mercadorias;
- Desenvolve estudos sobre potencial, planos e programas de vendas;

[Jun./2011 – Nov./2014] – **Vale S.A**

Cargo: Gerente Administrativo

#### **Principais Atividades:**

- Gerenciar os processos de contas a pagar, contas a receber, tesouraria e departamentos pessoal e administrativo.
- Assessorar e instrumentalizar a diretoria para tomada de decisões

[Set./2007–Mar./2011] – **Recreio BH Veículos**

Cargo: Gerente Financeiro

#### **Principais Atividades:**

- Acompanha fluxos de caixa e faturamentos;
- Análise de demonstrativos contábeis e créditos;
- Planejamento das finanças;
- Controle das aplicações financeiras

## **Leandro Pinheiro de Oliveira**

44 anos – Brasileiro–Casado  
Endereço: Av Luiz Paulo Franco,200  
Bairro: Belvedere / BeloHorizonte-MG  
Telefone: (31) 3375-8988/97914-0450  
Habilitação AB

### **FORMACÃO**

Pós-graduação em Logística  
Pós-graduação em Gestão financeira  
Graduação em Administração

### **CURSOS**

- InglêsAvançado;
- ExcelAvançado;
- Atendimento ao cliente

### **EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

[Jan./2015–Nov./2017–**Ambev**  
S/A Cargo: Gerente de logística

#### **Principais Atividades:**

- Custo de armazenamento e transporte de mercadorias;
- Desenvolve estudos sobre potencial, planos e programas de vendas;

[Jun./2011 – Nov./2014] – **MRS Logística S.A**

Cargo: Gerente Administrativo

#### **Principais Atividades:**

- Gerenciar os processos de contas a pagar, contas a receber, tesouraria e departamentos pessoal e administrativo.
- Assessorar e instrumentalizar a diretoria para tomada de decisões

[Set./2007–Mar./2011] – **Lojas Centauro**

Cargo: Gerente Financeiro

#### **Principais Atividades:**

- Acompanha fluxos de caixa e faturamentos;
- Análise de demonstrativos contábeis e créditos;
- Planejamento das finanças;
- Controle das aplicações financeiras

*Belo Horizonte – MG*

## **Michael Jordan Barbosa Fernandes**

38 anos – Brasileiro–Casado

Endereço: Rua Alameda Oscar Niemeyer, 880

Bairro: Alameda da Serra / Nova Lima-MG

Telefone: (31) 3345-8987/97812-0009

Habilitação AB

### **FORMAÇÃO**

Pós-graduação em Gestão Empresarial

Pós-graduação em Gestão Financeira

Graduação em Administração e Ciências Contábeis

### **CURSOS**

- Inglês Avançado;
- CPA 10 e 20;
- Excel Avançado;
- PowerPoint Avançado;
- Atendimento ao cliente

### **EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

[Nov./2016 – Nov./2017] – **P e G** (Procter & Gamble).

Cargo: Gerente Comercial

Principais Atividades:

- Definir estratégias para comercialização de produtos e serviços;
- Desenvolve estudos sobre potencial, planos e programas de vendas;

[Nov./2013 – Set./2016] – **Tambasa** (Tecidos e Armarinhos Miguel Bartolomeu S/A)

Cargo: Gerente Administrativo

Principais Atividades:

- Assessorar o processo de planejamento estratégico e construção do orçamento;
- Assessorar e instrumentalizar a diretoria para tomada de decisões;

[Set./2009 – Mai./2013] – **Itaú** (Itaú Unibanco Holding S.A)

Cargo: Gerente Financeiro

Principais Atividades:

- Acompanha fluxos de caixa e faturamentos;
- Análise de demonstrativos contábeis e créditos;
- Planejamento das finanças

*Belo Horizonte – MG*