

Plano de Negócios

Raymond's Sports Café

Todos os comentários do plano de negócios a seguir são baseados na implantação de um esporte café na melhor parte cidade pelo garçom Raymond Paulo.

Raymond's Esporte Café é uma empresa fictícia projetada exclusivamente para ser um exemplo de como um negócio pode ser configurado.



Índice

- INFORMAÇÕES GERAIS
- RESUMO
- CONCEITO DO NEGÓCIO
- OBJETIVOS PESSOAIS E RECURSOS
- PRODUTO
- DESCRIÇÃO DE MERCADO
- VENDAS E MARKETING
- ORGANIZAÇÃO DA EMPRESA
- O DESENVOLVIMENTO
- ORÇAMENTO IMPLANTADO
- ORÇAMENTO OPERACIONAL

Informações Gerais

Nome: Raymod Paulo
Endereço: R. Oscar Freire, 379
São Paulo – SP
Tel.: 3377 6699

E-mail: mail@raymondssportscafe.com
Site: www.raymondssportscafe.com
Formação: Garçom - São Paulo Technical College
Estado civil: Casado e um filho

Resumo

Iniciarei o café esportivo de maior entretenimento da cidade com capacidade para 150 pessoas. O café é equipado com a mais recente tecnologia para que você possa experimentar tudo que há em seu esporte através de monitores separados em cada uma das 40 mesas.

Eu uso um conceito de cafés comprovado dos Estados Unidos em prática há muitos anos como ponto de partida.

Número realista de clientes

Devido ao novo conceito nesta parte do país, nosso marketing contínuo e meu contato próximo com o clube de futebol da vizinhança local, nós esperamos a casa cheia na maior parte da semana. O café tem capacidade para acomodar 150 pessoas.

- De segunda a quarta, esperamos ocupar 60% da capacidade com mudança de público duas vezes.
- Quinta a domingo tem expectativa de 80% de ocupação com revezamento de clientes por 3 vezes.

Esperamos que cada cliente utilize, por visita, R\$ 30.

Preço do produto/serviço

Visamos uma política de preços moderados. A refeição deve estar no mesmo nível que a Pizza Hut, valendo o mesmo para as bebidas.

- Bebidas: margem média de contribuição de 70%
- Alimentação: margem média de contribuição de 65%
- Efeitos dos esportes: margem média de contribuição de 75%

Proprietário

A Companhia é uma empresa privada fundada por Raymond Paulo. Sou um garçom formado e com anos de experiência em muitos restaurantes de destaque, sendo no último ano passado gerente de um restaurante maior. Tenho 40 anos e joguei futebol profissionalmente em um time local. Hoje faço parte da equipe de marketing do clube.

Economia:

Há cinco anos decidi que um dia teria meu próprio café. Então, hoje eu tenho guardados R\$ 50.000 em conta no banco. Recebi compromissos de três pessoas que estão dispostas a apoiar com R\$ 5,000 cada. Além disso, tenho participação com equidade em um condomínio.

Conceito do negócio

Filosofia da empresa

O propósito do meu café é assegurar que os clientes tenham uma diversão verdadeira e boas experiências quando passarem seu tempo de lazer no café.

Breve introdução / Apresentação de Vendas

Possuo o café esportivo de maior entretenimento da cidade com capacidade para 150 pessoas. O café é equipado com a mais recente tecnologia para que você possa experimentar tudo que há em seu esporte através de monitores separados em cada uma das 40 mesas. Temos funcionários especialmente treinados para servir nossos pratos e bebidas a preços razoáveis.

As necessidades dos clientes supridas pela empresa

O Café supre a necessidade de interação humana na faixa etária dos 20-30 anos de idade em um ambiente de música, ação e sintonia de TV.

Exclusividades em relação à concorrência

O Raymond's Esporte Café é o primeiro café movimentado na cidade, no qual o proprietário terá contato próximo com a rotina esportiva da cidade – e, assim, com os clientes.

Objetivo Mensurável

- Deve haver uma margem de contribuição da alimentação em 68%.
- Deve haver uma margem de contribuição de 70% para as bebidas.
- A cada dois meses deve ter um evento especial, atraindo interesse da mídia.

Objetivos pessoais e Recursos

Como garçom, sempre quis ter meu próprio lugar e depois de uma viagem para os EUA, onde conheci um conceito impressionante para um café de esportes. Chegou a hora de colocar a ideia em prática, assim, em breve as premissas perfeitas para um Esporte Café estarão disponíveis para usufruto.

Educação e experiência:

Garçom formado e com anos de experiência na profissão. Tenho 40 anos e joguei futebol profissionalmente em um time local. Hoje faço parte da equipe de marketing do clube.

Economia:

Há cinco anos decidi que um dia teria meu próprio café. Então, hoje eu tenho guardados R\$ 50.000 em conta no banco. Recebi compromissos de três pessoas que estão dispostas a apoiar com R\$ 5,000 cada. Além disso, tenho participação com equidade em um condomínio.

Conhecimento do serviço / produto:

Após vários anos de trabalho como garçom tenho um conhecimento profundo das necessidades

dos clientes que frequentam café e restaurantes. Além disso, eu sei que todos os fornecedores relevantes para o ambiente de restauração. A participação ativa na vida esportiva da cidade possibilita uma boa rede de contatos para potenciais clientes e gestão esportiva.

Meu envolvimento de longa data com o clube local me dá acesso direto ao ambiente que cerca o clube. Também tenho sido ativo na união de garçons profissionais, tendo bons contatos para futuros funcionários, bem como com o sindicato.

Pontos fortes em relação à empresa

Garçom formado, muitos anos de experiência na profissão, atleta ativo, ativo nos trabalhos da associação do clube de esportes, com apoio da minha família, uso um conceito americano comprovado como ponto de partida, além de gerenciar um café por dois anos.

Fraquezas em relação à empresa

Frente ao investimento no Café, não tenho uma grande poupança. Minha esposa está desempregada, então eu preciso de uma renda mensal de pelo menos R\$ 4,250 desde o primeiro dia.

Lucros no primeiro ano

Os ganhos do primeiro ano devem ser de pelo menos R\$ 4,250 mensais. Este é o montante mínimo para a manutenção do meu padrão de vida.

Lucros no terceiro ano

Meu objetivo é ganhar o dobro dos meus funcionários mais caros. Será aproximadamente R\$ 10.000 por mês para cada pessoa.

Quanto irei trabalhar?

No primeiro ano combinei com minha esposa que todo meu tempo iria para o Café. Espero não aparecer no café antes das 11:00 e toda segunda-feira tirarei um dia de folga.

Trabalho funções dentro da empresa

Como o café torna-se um local de trabalho relativamente grande, o meu trabalho será principalmente para coordenar as operações e ficar no café nos horários de pico. Devo, portanto, ser o líder do café e garantir que meus clientes estarão satisfeitos.

Produto

Nossos ganhos no café são encontrados nas três áreas de venda a seguir:

1) Bebidas

- Cerveja
- Destilados
- Drinks
- Café e chá

2) Alimentação

- Cardápio
- A la carte
- Snacks

3) Merschandise Esportivo

- Futebol
- Críquete
- Outros

Necessidade dos clientes cobertas por nossos produtos

Nós suprimos a necessidade humano de se divertir e estar entre amigos. O conceito do Esporté Café é a maneira que escolhemos para cobrir as necessidades. Esse conceito foi escolhido, pois os esportes são grande parte da vida dos jovens. Isso combinado a mais moderna tecnologia de entretenimento eletrônico acaba por criar uma boa forma de ganhar dinheiro: que é a venda de alimentos e bebidas.

Diferente de outros cafés

Há muitos pubs, cafés e restaurantes na cidade, mas ninguém finalizou um conceito esportivo como o do Raymond's Sports Café. Destacamos-nos na cidade e, logo, não temos dificuldade alguma em traçarmos nosso perfil exclusivo.

Preços / Validade do produto / serviços

Esperamos construir uma forte relação de lealdade entre os clientes e o café. Isso implica na introdução de um cartão eletrônico especial para membros, que torna possível oferecer descontos e outros benefícios aos membros, consumidores fiéis e outros grupos selecionados. Quando tivermos muitas atividades eletrônicas acontecendo, significará que o cliente ficará mais tempo no café e, portanto, comprar mais bebidas, lanches e outras refeições.

Calcúlo do produto / serviço

- Bebidas: margem de contribuição de 70%
- Alimentação: margem de contribuição de 65%
- Esportes: margem de contribuição de 75%

Preço do produto / serviço

Visamos uma política de preços moderados. A refeição deve estar no mesmo nível da Pizza Hut, assim como as bebidas. Não queremos cobrar pela estadia que o cliente passa conosco, pois nossa estratégia é mantê-los mais tempo no café para, então, comprar mais.

Fornecedores

Para o negócio atual, vamos utilizar os fornecedores habituais do restaurante e da indústria de cafés. Com relação à organização do Bar usaremos BarCaf Total Construction, que tem vários anos de experiência na montagem de bares e boates.

As configurações eletrônicas e áudio-visuais estarão por conta da DigiVideo. DigiVideo ainda não teve uma tarefa tão grande, mas como um investimento e na esperança de implementar mais cafés esportivos, arcará com alguns dos custos do desenvolvimento.

Distribuição do espaço / Canais de venda

Nossos clientes vêm até nós, por isso temos aproximadamente 65 cm distribuídos, de acordo com a largura do balcão do bar.

Estoque necessário

Nosso armazenamento de destilados, cerveja e água deve ser sempre capaz de cobrir uma semana de casa cheia. Para os alimentos não perecíveis devem ser um estoque mínimo de 14 dias, para carnes um máximo de dois dias, e pães assados diariamente.

Mercado associado

Na cidade há nove pubs comuns, sete cafés e nove restaurantes. Há um outro recinto esportivo, mas é apenas um bar normal, que possui algumas máquinas caça-níqueis, um alvo de dardos e quatro TVs na parede.

Meu Esporte Café estará localizado na parte inferior da "rua de restaurantes". Nós não temos concorrentes diretos, pois o nosso conceito é extremamente diferente dos outros restaurantes e cafés.

Não consideramos os outros café da área como concorrentes, mas como colaboradores, como se diz: mais vida na rua, mais felicidade a todos.

Os proprietários de cafés, restaurantes e pubs têm uma boa cooperação na cidade e eles reconhecem que quanto maior o padrão da indústria na cidade, mais as pessoas vão vir e colocar dinheiro no caixa. Então desejam boas vindas ao Raymond Sports Café

Ciclo de vida

O conceito de cafés / bares temáticos é bastante novo no país, mas já provou um sucesso nos EUA. Temos certeza que a ideia decolará aqui também.

Descrição de mercado

Baseado nos meus anos de trabalho como garçom, sei que os jovens querem um pouco mais do que apenas beber uma Coca-Cola ou um café com os amigos. Os jovens de hoje precisam de atividades, não importa onde estão e eles encontrarão isso no meu café.

Quem são os clientes?

Nossa área central é a cidade inteira, mas temos planos de organizar concursos e outras atividades em que as associações desportivas das cidades vizinhas sejam a maior parte das atividades. Se fizermos isso, será possível que os jovens das regiões vizinhas também estabeleçam uma relação com o Café.

Número realista de clientes

Devido às boas impressões, nosso marketing contínuo e contato próximo com os esportes, esperamos a casa cheia na maior parte da semana. O café pode acomodar 150 pessoas.

- De segunda a quarta, esperamos 60% de ocupação com revezamento do público duas vezes.
- De quinta a domingo, ocupação de 80%, com rodizio da clientela por três vezes.

Esperamos que cada cliente consuma R\$ 30 por visita. Isso corresponde a quatro / cinco produtos ou a um produto e algo do cardápio.

Pontos fortes e fracos da concorrência

Nenhum dos outros cafés e bares está trabalhando com um tema consistente, por isso somos especiais e únicos com este conceito. Você pode copiar o nosso conceito, mas será sempre o número dois em cafés com o tema esportes.

Parâmetros de competição

Os clientes de café querem experiências únicas e interessante, boa comida e bebida a preços razoáveis. Isso é o que iremos proporcioná-los. Temos de garantir que nossos clientes obterão uma boa experiência cada vez que estiverem no nosso Café. Se os clientes não puderem dizer

LEGAL ou ÓTIMO quando eles saírem, significa que não fizemos bem o suficiente.

Oportunidades de Mercado

Encontros em cafés e restaurantes nunca estão ultrapassados. O tema da reunião pode ser trivial, como o que está acontecendo no país hoje. Vemos, pois, grandes oportunidades nos cafés com tema esportivo, devido aos esportes e cafés despertarem uma atração universal nas pessoas, principalmente nos jovens.

Ameaças que podem destruir oportunidades

As maiores ameaças que podemos enxergar virá de empresas de TV por satélite. Se eles aumentarem astronomicamente os preços para usar os seus sinais, teremos de dizer não a isso. Nós, então, teremos que muito criativos para dar a mesma intensidade na cobertura de esportes que dávamos anteriormente.

Vendas e Marketing

Temos um Esporte Café, que vibra com a vida e experiências esportiva. Devemos, em nosso marketing, ter embalado o mesmo estilo e a mesma ação que caracterizam o nosso produto.

Nossa principal forma de divulgação será a rádio local, que usaremos tanto para trazer comerciais rápidos, quanto para fazer a estação de ráiodifusão do café quando tivermos eventos especiais. Em todos os eventos esportivos importantes seja internacional, nacional ou local, faremos noites especiais.

O evento esportivo não precisa ser muito famoso no país antes de criarmos um evento especial. O Super Bowl nos EUA, o Futebol na América Latina, Campeonato de Sumô no Japão ou o Jitterbug na Espanha serão boas razões para uma noite especial.

Nesses dias / semanas / noites de eventos ofereceremos comidas típicas, cervejas importadas e souvenirs, além de concursos com prêmios fabulosos e TV ao vivo com o evento. Cada evento, grande ou pequeno, terá o seu próprio ponto na rádio.

A alteração frequente dos eventos no Café o tornará um lugar dinâmico, mesmo sendo cada evento construído em torno do mesmo conceito.

Duas vezes por ano, organizaremos nosso próprio evento esportivo, por exemplo. Isto poderia ser futebol ou basquete de rua para clientes de outros cafés e bares da cidade. Como suporte para a publicidade na rádio, serão produzidos cartazes, onde os eventos serão publicados um quarto das vezes.

Alto nível na abertura

O Raymond Sports Café planeja abrir com um big bang. Nós planejamos ter os melhores jogadores nacionais para participar, os jogadores locais da liga nacional serão garçons, parte da rua será transformada em uma quadra de vôlei de praia, programas de rádio locais ao vivo durante todo o fim de semana de abertura, a competição de dardos virtuais com outros cafés esportivos nos EUA e muitas outras coisas radicais.

Temos alocado 15.000 para fim de semana de abertura.

Cobertura editorial em jornais

Além do nosso evento de abertura local, nós nos tornaremos conhecidos pelo país através dos jornais interessados no nosso conceito exclusivo de café esportivo. Acreditamos que somos os primeiros no país a ter esse conceito único.

Temos também planos para criar franquias em outros locais do país. Fizemos contato com um jornalista freelancer que está pronto para ser nosso contato de imprensa.

Organização da Empresa

Nome / endereço / telefone / e-mail:

Raymond's Sports Cafe, R. Oscar Freire, 379, São Paulo – SP

Tel: 33 77 66 99, mail@raymondssportscafe.com, www.raymondssportscafe.com

A empresa será iniciada como um negócio pessoal de propriedade exclusiva, porque é a maneira mais simples de se começar. Mais tarde considerarei se a empresa será transformada em sociedade limitada.

Contabilidade

Decidimos contratar um contador freelancer desde o início. Teremos no café uma forte necessidade de controle de finanças e administrativo, pois muitas faturas circularão no dia-a-dia. Além disso, há um enorme trabalho de coordenação na organização de nossos eventos e trabalho de imprensa que eu e o freelancer administrativo cuidaremos.

Políticas de negócios

- Nossos preços estarão sempre em um nível razoável
- Vendas apenas em dinheiro
- Os descontos para aqueles que possuem o cartão de membros atingirão 5%, 10% ou 15%.
- Compras de R\$ 125 por mês dão um desconto de 5%, acima de 250 por mês atingem 10% e acima de 750 dão 15% de desconto.
- Queremos 60% do nosso pessoal com menos de 30 anos divididos igualmente entre homens e mulheres.
- Os salários devem ser ligeiramente acima da média e daremos incentivos adequados para aumentar a qualidade de trabalho no café.

Instalações

A R. Oscar Freire, 379, no fim da passagem de pedestres da rua, está vazia há seis meses e tenho a opção de alugar a sala de 300m²

Estabelecer Orçamento

Devidos aos enormes investimentos que têm sido desenvolvidos, os orçamentos serão separados para cada um dos três principais investimentos. O montante do orçamento total deverá ser transferido para o orçamento de capital.

- 1) Renovação da sala: 24.500
- 2) Equipamentos de produção: 131,250
- 3) Mobiliário novo: 12.750

Parceiros para a empresa

Sinto que tenho acompanhado bem a maneira como quero que as coisas evoluam e estou confiante de que eu posso controlar a operação. Além de um administrador e um contador, não precisarei de mais ajuda externa. Eu poderia contatar a associação governamentais de ajuda a empresários - ouvi dizer que são competentes.

O desenvolvimento

Meu objetivo com o Raymond Sports Café é desenvolver o conceito para ser aplicado em nível nacional. A experiência que terei com a grande interação e tecnologia dos eletrônicos, marketing para eventos, será descrita para que eu possa vender o conceito de esporte café como franquia em outras partes do país.

Venderei o conceito para os empresários empreendedores nas cidades que têm uma equipe da liga nacional. Eu não quero ser o dono dos cafés de outros esportes, mas apenas me certificar que eles estão vivendo meu conceito, para que todos os cafés de esportes em um momento possam fazer campanhas publicitárias nacionais. Dentro de 12 meses eu vou ter descrito o conceito e depois de três anos haverá três cafés nas cidades vizinhas.

Serviços / produtos em um e três anos

Espero que meu conceito seja o mesmo em todos os três anos, mas eu, obviamente, seguirei a evolução de mercado.

Clientes em um ano e três anos

Concentraremos-nos no mesmo grupo-alvo que é de 20 a 35 anos de idade.

Volume de negócios em um e três anos

O café deve atingir o seu volume máximo de negócios dentro de dois anos. A partir daí aumenta ainda mais em volume de negócios através das franquias.

Outros objetivos da empresa

Dentro dos próximos três anos, teremos encontrado um distribuidor confiável de carnes e legumes orgânicos, pois iremos passar a servir refeições orgânicas. Acreditamos que a tendência de saúde-esporte andam de mãos dadas.

Já no próximo ano esperamos usar Good Herbs como fornecedor, pois eles vendem Fairtrade rotulados, café, chá, chocolate e cacau, também orgânicos.

Orçamento

Orçamento implantado - Raymond's Sports Café

	R\$
De local:	
Primeiro mês de aluguel	6.250
Depósito de aluguel – 3 meses	18.750
Intangíveis / À disposição	37.500
Tintas, reparos, novos banheiros, etc. ..	24.500
Equipamentos de produção:	
Móveis, mesas, lâmpadas	40.000
TVs e outros eletrônicos	60.000
Cozinha	17.500
Outros:	13.750
Móveis para Escritório:	
Mobiliário (mesa, cadeira, etc estante.)	3.750
Computador (impressora, rede, software, etc.)	6.250
Telefone	625
Celular:	250
Fax / copiadora	625
Outros:	1.250
Suprimentos:	
Comida crua / semi-crua	5.000
Produtos acabados, destilados, cerveja, batatas fritas, etc.	10.000
Papelaria	1.750
Conselheiros:	
Advogados	1.000
Contadores	4.250
Marketing:	
Papel timbrado, cartões de visita etc.	3.750
Anúncios	6.250
Recepção de abertura	15.000
Custo total:	<u>278.000</u>

Orçamento operacional do Raymond Sports Café

Suposição para o orçamento – os primeiros 12 meses:

- Domingo a quarta-feira: 150 assentos x 2, utilização de 60% dos assentos.
- Quinta a sábado: 150 assentos x 3, 80% de utilização de assentos
- Compra média por cliente/ assentos: R\$ 30
- Relações entre as vendas: 40% de alimentos, bebidas 55%, artigos esportivos, 5%
- Aberto: 50 semanas por ano
- Margem de contribuição dos alimentos: 65%
- Margem de contribuição das bebidas: 70%
- Contribuição portas margem: 50%

	R\$
Volume de negócios (vendas de produtos)	
Vendas 1 - Refeições (1.800 assentos * R\$ 30 * 0,4 * 50 semanas)	1.080.000
Vendas 2 - Bebidas (1.800 assentos * R\$ 30 * 0,55*50 semanas)	1.485.000
Vendas 3 – Itens esportivos (1.800 assentos * R\$ 30 * 0,05* 50)	135.000
Volume total de negócios:	2.700.000
Custos Variáveis	
Compra de alimentos (35 % de Vendas 1)	378.000
Compra de bebidas (30 % den Vendas 2)	445.500
Compra de itens esportivos (50 % den Vendas 3)	67.500
Total de custos variáveis:	891.000
Lucro bruto: (Volume – Custo variável)	1.809.000
Custos fixos	
Garçons e cozinheiros: 20 funcionários	625.000
Freelance ajuda técnica e jornalista	18.750
Contador - freelance uma dia por semana	18.750
12 meses de aluguel * 6.250	75.000
Água electricidade e ar 3.000 mês	36.000
Reparos e manutenção das instalações	20.000
Limpeza + lavagem de tecidos	33.750
Operações de carro / 15.000 km	9.300
Despesas de viagem	6.250
Material de escritório	8.000
Postagem e taxas de 100 cartas/mês	1.260
Telefone em 4 quartos a 1.075	4.300
Celular 12 meses a 375	4.500
Marketing / Anúncios / publicidade	81.000
Assinatura de TVs	21.250
Representação e recepção	22.500
Seguros (doença responsabilidade conteúdo carro)	8.750

Equipamentos de informática / software	17.500
Aquisições menores – s/ computador / softwares	23.750
Bens duráveis	18.750
Contadores	8.000
Advogados	2.250
Outros aconselhamentos	3.750
Despesas imprevistas	25.000
Total de custos fixos:	1.093.360

Juros	
Sobre cheque especial no banco	12.750
Outros juros	6.250
Juros totais:	19.000

Depreciação:	
Depreciação de equipamento	51.500
Depreciação Total:	51.500

Lucro Líquido: **645.140**

(Lucro bruto - Custos Fixos - Juros - Depreciação)