

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA**  
**BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**  
**DISCIPLINA: ADMINISTRAÇÃO EMPREENDEDORA**  
**PROFESSORA: LUCIANA ALMEIDA**

**PLANO DE NEGÓCIOS: BOATE FUN HOUSE**

**AMANDA DA COSTA LIMA**  
**ALYSON BEZERRA**  
**JOSÉ CLAUDIANO BRITO**  
**LARYSSA GUEDES DE OLIVEIRA**  
**LUIS CARLOS NOBRE**  
**MARCELO DOS SANTOS ALVES**

**PATOS**  
**2010**

# **BOATE FUN HOUSE**

## **1 SUMÁRIO EXECUTIVO**

Este plano de negócios tem como objetivo identificar a viabilidade da instalação da Boate Fun House na cidade de Patos-PB. Que se trata de uma nova opção de atratividade na região, focando o público jovem.

Para tanto, serão realizadas pesquisas junto aos consumidores, concorrentes e fornecedores. Para assim, podermos conhecer a potencialidade e viabilidade do negócio.

## **2 CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO**

A Fun House será localizada na cidade de Patos, no bairro Brasília, próximo ao centro. Oferecendo um espaço agradável com dois ambientes, pista de dança, palco, serviço de bar e segurança.

Sua fonte de receita será através da comercialização de bebidas, bilheteria e aluguel para eventos particulares.

Os cargos de direção da empresa serão ocupados pelos administradores Laryssa Guedes, gerente-geral; Marcelo dos Santos, tesoureiro; Luis Carlos Nobre, gerente de recursos humanos; Claudiano Brito, será responsável pela promoção de eventos; Amanda Costa, ficará com o setor de marketing e Alisson Bezerra cuidará da compra e venda de produtos.

Após levantar alguns dados junto ao IBGE, foi constatado que há uma estimativa de 27.018 habitantes na faixa etária de 15 a 29 anos, residentes na cidade de Patos. Também se faz necessário contar com o grande número de pessoas atraídas para a região em busca de graduação nos campi da UFCG, UEPB e FIP, que fica em torno de 5.000 estudantes.

Dentro dessa estimativa, observa-se um grande público jovem que demanda opção de lazer e entretenimento nos fins de semana. Também foi observado na cidade, a falta de uma casa de eventos, tal como uma boate. O que possibilitou explorar tal atividade.

### **MISSÃO**

Proporcionar um ambiente agradável e, sobretudo, de diversão. Oferecendo para o público jovem local um espaço de entretenimento e lazer, dispondo de

música que atenda aos diversos estilos sonoros, atendimento personalizado e segurança.

## VISÃO

Almejamos ser a melhor opção de lazer e entretenimento da região.

## PRINCÍPIOS E VALORES

- Atendimento de qualidade
- Respeito aos funcionários
- Preocupação com a segurança dos clientes
- Bom relacionamento com a comunidade

## PONTOS FORTES

Diversidade no serviço oferecido, atendendo a todos os gostos musicais é uma característica marcante da Fun House; como também a preocupação constante com a qualidade no atendimento, buscando sempre identificar a necessidade de cada cliente de acordo com sua cultura.

## PONTOS FRACOS

A limitação no horário de funcionamento é vista como uma fraqueza diante da necessidade de receita para a boate.

## AMEAÇAS

Há a preocupação com o surgimento de novos concorrentes no setor de atuação e também queda de movimento no período de férias escolares, por se tratar de uma cidade de interior, muita gente viaja para o litoral e também reduz o número de pessoas que vêm à cidade apenas para estudar e nesse período voltam às suas cidades.

## OPORTUNIDADES

A boate poderá aproveitar suas instalações e recursos para promover eventos diferenciados e também a exploração de outras atividades como aluguel para eventos particulares.

## ESCOLHA DAS ESTRATÉGIAS

Levando em consideração as opções de lazer e entretenimento oferecidos na cidade e considerando que não existe outra casa de eventos como tal, foi tomada como estratégia competitiva a diferenciação no serviço oferecido.

Uma vez que as opções ofertadas no mercado limitam-se a bares com música ao vivo ou shows – em sua maioria de bandas de forró – em clubes.

Portanto, será mantido o foco no público jovem, respeitando os diferentes estilos musicais.

## METAS E OBJETIVOS

Se tornar um local conhecido e reconhecido na região quando se falar em diversão, sendo um ambiente de alta badalação, se tornando perene no mercado de eventos, que é uma área que necessita de constante renovação para que não fracasse.

Nesse sentido, serão promovidos eventos direcionados para gêneros musicais e públicos específicos.

## RECURSOS FÍSICOS

- Equipamentos para som: caixas acústicas, mesas de som, cd players, equalizadores, amplificadores, processador digital e microfone profissional.
- Equipamentos para iluminação: moon flower led, máquina de fumaça, strobo xenon, laser, cortina led, bola led e fluído para máquina de fumaça.
- Equipamentos para o bar: freezer, talheres, pratos, copos, mesas, cadeiras.
- Outros: ar condicionado, sofás, TV LCD 52”, computador, aparelho de fax, impressora.

## RECURSOS HUMANOS

- Gerente-geral
- Gerente de Marketing
- Gerente de Recursos Humanos
- Tesoureiro
- Promotor de eventos
- Garçom
- Barman
- Seguranças
- Recepcionista
- Pessoal de limpeza
- DJ

## CRONOGRAMA DE ATIVIDADES

Para a conclusão do negócio, serão necessários três meses, que vão desde o plano de negócios até a funcionalidade da boate. As atividades para abertura do empreendimento ficaram distribuídas conforme cronograma abaixo:

<b>Atividade</b>	<b>Março</b>	<b>Abril</b>	<b>Maiο</b>
Definição do Negócio	<b>x</b>		
Elaboração do Plano de Negócios	<b>x</b>	<b>x</b>	
Aquisição dos Recursos Necessários		<b>x</b>	
Preparação do Espaço Físico		<b>x</b>	
Contratação e Treinamento de Pessoal		<b>x</b>	<b>x</b>
Inauguração			<b>x</b>

### **3 QUALIDADE NO SERVIÇO PRESTADO**

Quanto à qualidade do serviço prestado, haverá uma preocupação especial com a satisfação do cliente, buscando sempre oferecer um serviço de alta qualidade, focando a segurança e o bem-estar de todos.

Nossos funcionários serão treinados para prestar o serviço esperado pelas pessoas que frequentarão a boate. Haverá a preocupação em nos manter sempre atualizados em tudo que está relacionado à música e estilos diferenciados, procurando identificar as tendências musicais e culturais do nosso público-alvo.

#### **REGISTRO NECESSÁRIO**

Para a legalização da boate, faz-se necessário a contratação de um contador para elaborar os atos constitutivos da empresa e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas.

Será necessário fazer as devidas inscrições:

- Registro na Junta Comercial
- Registro na Secretaria da Receita Federal
- Registro na Secretaria de Estado da Fazenda
- Registro na Prefeitura do Município
- Registro no INSS
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema de Conectividade Social – INSS

#### **4 ANÁLISE DE MERCADO E COMPETITIVIDADE**

Na intenção de analisar nosso mercado de atuação e conhecer a concorrência, foi realizada pesquisas junto a consumidores, fornecedores e concorrentes.

A princípio foi estabelecido nosso público-alvo, que consistirá em jovens entre 15 a 29 anos que gostam de curtir baladas nos fins de semana para se encontrar com amigos e fazer novas amizades. Buscaremos trabalhar todos os estilos musicais, para assim, não se limitar a um único público.

A partir de dados levantados junto ao IBGE e as universidades da cidade, encontramos um número considerável dentro da margem de público que buscamos trabalhar.

Quanto aos fornecedores, nos concentraremos nos produtos comercializados no bar, que serão petiscos e bebidas no geral. A escolha dos fornecedores foi feita de acordo com os mesmos distribuidores dos concorrentes e que possuem pontos físicos na cidade, para assim atender mais rapidamente a demanda.

Na análise da concorrência foi encontrado como concorrentes outros tipos de negócios na cidade, já que não existe outra boate, esses concorrentes serão os bares que já tem de certa forma um público fiel.

Portanto, foi determinado como diferencial competitivo a oferta de um serviço novo, unindo a opção de bar e espaço para dança respeitando os diversos gostos musicais aliado a segurança e conforto.

Buscaremos conquistar uma parcela de clientes fiéis, para assim, igualarmos aos nossos concorrentes e aumentar cada vez mais nossa parcela de mercado.

## 5 PLANO OPERACIONAL

A Fun House terá como atratividade, apresentação dos melhores DJs, trazendo o que tem de mais moderno em música eletrônica; ambiente climatizado e também bandas de vários gêneros.

Levando em consideração os tipos de atratividades da região, a Fun House se destacará devido à diversidade de estilos explorados, já que se observa uma deficiência no mercado em relação a essa característica.

Investiremos em diferenciação de serviço de entretenimento oferecido, promovendo eventos diversos e mantendo o foco no público jovem local.

Será feita divulgação alternativa em locais estratégicos, carro de som e também através de redes sociais como: Twitter, Orkut e Facebook.

## 6 PLANO FINANCEIRO

A boate Fun House será localizada na cidade de Patos – PB, no bairro Brasília, próximo ao centro, visto como ponto estratégico para acessibilidade do seu público-alvo.

Foi escolhido como imóvel, uma casa de dois andares com uma área de 250m<sup>2</sup>. O espaço será alugado, do qual foi firmado um contrato de cinco anos.

### CUSTOS FIXOS

ITEM DESCRIÇÃO	MÊS 1	MÊS 12	ANO 1
1 Água, luz e telefone	R\$ 1.010,00	R\$ 1.010,00	R\$ 12.120,00
2 Aluguel	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 14.400,00
3 Material de limpeza	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 720,00
4 Internet	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 540,00
5 Salários	R\$ 13.350,00	R\$ 13.350,00	R\$ 160.200,00
Subtotal	R\$ 15.665,00	R\$ 15.665,00	R\$ 187.980,00

### INVESTIMENTO INICIAL

Itens, quantidades e valores

ITEM	INSTALAÇÕES	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO R\$	SUBTOTAL R\$
1	Central de Climatização	2	R\$ 1.939,03	R\$ 3.878,06
Subtotal 1				R\$ 3.878,06
ITEM	EQUIPAMENTOS	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO R\$	SUBTOTAL R\$
1	Moon Flower Led	1	R\$ 420,00	R\$ 420,00
2	Máquina de Fumaça	2	R\$ 370,00	R\$ 740,00

3	Strobo Xenon	2	R\$	699,00	R\$	1.398,00
4	Laser DJ	1	R\$	3.890,00	R\$	3.890,00
5	Laser Show	1	R\$	4.495,00	R\$	4.495,00
6	Bola Led Dupla	1	R\$	399,00	R\$	399,00
7	Fluído p/ Máquina de Fumaça	1	R\$	59,00	R\$	59,00
8	Amplificador 400W	1	R\$	699,00	R\$	699,00
9	Mesa Mixer	1	R\$	362,00	R\$	362,00
10	Microfone	3	R\$	639,78	R\$	1.919,34
11	Caixa Acústica	8	R\$	539,00	R\$	4.312,00
12	Equalizador Gráfico	1	R\$	91,90	R\$	91,90
13	Processador Digital	1	R\$	189,00	R\$	189,00
14	Mesas	20	R\$	167,00	R\$	3.340,00
15	Cadeiras	80	R\$	86,00	R\$	6.880,00
16	Sofá	3	R\$	1.114,53	R\$	3.343,59
17	Poltrona	10	R\$	241,53	R\$	2.415,30
18	Freezer	1	R\$	1.745,03	R\$	1.745,03
19	Balcão	2	R\$	250,00	R\$	500,00
20	Banqueta	16	R\$	98,00	R\$	1.568,00
21	Cortina Led	1	R\$	3.480,00	R\$	3.480,00
22	TV LCD 52"	1	R\$	7.789,00	R\$	7.789,00
Subtotal 2					R\$	50.035,16
ITEM	EQUIPAMENTOS	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO R\$	SUBTOTAL R\$		
1	Mesa de Escritório	6	R\$	120,00	R\$	720,00
2	Cadeiras	12	R\$	85,00	R\$	1.020,00
3	Aparelho de Telefone/Fax	1	R\$	115,00	R\$	115,00
4	Computador	3	R\$	980,00	R\$	2.940,00
5	Impressora	1	R\$	280,00	R\$	280,00
Subtotal 3					R\$	5.075,00
ITEM	ESPÉCIE	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO R\$	SUBTOTAL R\$		
1	Elaboração de Questionários	1	R\$	12,00	R\$	12,00
2	Publicidade	1	R\$	300,00	R\$	300,00
3	Registro da Empresa				R\$	560,00
Subtotal 4					R\$	872,00
ITEM	CAPITAL DE GIRO			SUBTOTAL R\$		
1	Estoque			R\$		20.000,00
2	Custo Fixo			R\$		15.665,00
Subtotal 5					R\$	35.665,00
Total do investimento inicial (Subtotal 1+2+3+4+5)					R\$	95.525,22

## 7 ANÁLISE FINANCEIRA

A análise financeira será feita com base no primeiro ano de exercício, portanto, todos os valores são a soma dos doze primeiros meses da empresa.

## PROJEÇÃO DO BALANÇO PATRIMONIAL

### Balanço Patrimonial

Exercício findo em: 31/12/2010

CONTA	VALOR
1 Ativo	
1.1 Ativo Circulante	
1.1.1 Caixa	R\$ 720.000,00
Total Ativo Circulante	R\$ 720.000,00
1.2 Ativo Permanente	
1.2.1 Imobilizado	R\$ 28.744,98
1.2.2 (-) Depreciação Acumulada	R\$ (2.874,49)
Total Ativo Permanente	R\$ 25.870,49
Ativo Total	R\$ 745.870,49
2 Passivo	
2.1 Passivo Circulante	
2.1.1 Fornecedores	R\$ 3.200,00
2.1.2 Contas a Pagar	R\$ 900,00
Total Passivo Circulante	R\$ 4.100,00
2.2 Patrimônio Líquido	
2.2.1 Capital Social	R\$ 95.525,22
2.2.2 Lucros / Prejuízos Acumulados	R\$ 118.127,51
Total Patrimônio Líquido	R\$ 213.652,73

## PROJEÇÃO DE DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO

Exercício encerrado em 31/12/2010

## RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS

Prestação de Serviços	R\$ 720.000,00
(-)DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	
Impostos sobre Serviços	R\$ (86.400,00)
(=) RECEITA DO SERVIÇO	R\$ 633.600,00
(-) CUSTO DOS SERVIÇOS	
Custo dos Serviços Prestados	R\$ (42.000,00)
(=)LUCRO BRUTO	R\$ 591.600,00
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	
Despesas com Pessoal	R\$ (160.200,00)
Despesas Gerais e Administrativas	R\$ (190.854,49)
(=) LUCRO OPERACIONAL	R\$ 240.545,51
(-) PROVISÃO PARA IR E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	
Imposto de Renda	R\$ (108.000,00)
Contribuição Social	R\$ (14.418,00)
(=) LUCRO APÓS IR E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	R\$ 118.127,51
(=) LUCRO / PREJUÍZO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 118.127,51

## PROJEÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

DESCRIÇÃO (*)	VALOR
Investimento Inicial R\$ 95.525,22	
Saldo de Caixa Inicial	R\$ 35.665,00
Total de Entradas	R\$ 720.000,00
Total de Saídas	R\$ 601.872,49
Fluxo do Período	R\$ 118.127,51

## RENTABILIDADE DO PROJETO

De acordo com os resultados encontrados, pode-se concluir que serão necessários dez meses de atividade para então poder pagar o investimento inicial do negócio.

## 8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após concluído todo o plano de negócios referente a boate Fun House, pôde-se perceber a aceitação, rentabilidade e potencialidade do empreendimento conforme ficou estabelecido como objetivo do trabalho.

As conclusões são feitas de acordo com as pesquisas feitas junto ao IBGE, com auxílio de internet, como também na aplicação de questionários focados no público-alvo e na concorrência local. Também foi necessário elaborar todo um plano de financeiro, do qual, foi possível perceber o valor necessário para abrir o negócio e sua rentabilidade.