

8.1 JUSTIFICATIVA DAS VENDAS

8.1 Justificativa das vendas

As estimativas de vendas dentro dos cenários (mais provável, otimista e pessimista) estão descritas na tabela abaixo:

Tabela 1 - Estimativa de Faturamento

Previsão de Faturamento Fit in Foco								
Cenário Mais Provável			Cenário Otimista			Cenário Pessimista		
34%			33%			33%		
jan-18	R\$	39.600,00	jan-18	R\$	105.600,00	jan-18	R\$	35.904,00
fev-18	R\$	39.600,00	fev-18	R\$	105.600,00	fev-18	R\$	35.904,00
mar-18	R\$	59.400,00	mar-18	R\$	145.200,00	mar-18	R\$	44.880,00
abr-18	R\$	59.400,00	abr-18	R\$	145.200,00	abr-18	R\$	44.880,00
mai-18	R\$	59.400,00	mai-18	R\$	145.200,00	mai-18	R\$	44.880,00
jun-18	R\$	59.400,00	jun-18	R\$	145.200,00	jun-18	R\$	44.880,00
jul-18	R\$	39.600,00	jul-18	R\$	105.600,00	jul-18	R\$	35.904,00
ago-18	R\$	59.400,00	ago-18	R\$	145.200,00	ago-18	R\$	44.880,00
set-18	R\$	59.400,00	set-18	R\$	145.200,00	set-18	R\$	44.880,00
out-18	R\$	59.400,00	out-18	R\$	145.200,00	out-18	R\$	44.880,00
nov-18	R\$	59.400,00	nov-18	R\$	145.200,00	nov-18	R\$	44.880,00
dez-18	R\$	59.400,00	dez-18	R\$	145.200,00	dez-18	R\$	44.880,00
Total	R\$	653.400,00	Total	R\$	1.623.600,00	Total	R\$	511.632,00

Fonte: Autoria do Grupo (Plano Certo)

Para composição dos valores descritos acima, estimamos que o Ticket Médio da Fit in Foco será de R\$ 30,00, onde este valor será composto pelo consumo de um Prato Principal + 1 Bebida + 01 Sobremesa (60% dos clientes):

- O valor médio dos pratos fica em R\$ 20,70;
- O valor médio de uma bebida fica em R\$ R\$ 5,16
- O valor médio de uma sobremesa considerando que ao menos 60% dos clientes irão consumir este produto fica em R\$ 4,14.

Desta forma ao somar todos os valores temos o Ticket Médio de R\$ 30,00.

8.1.1 Justificativa do cenário otimista

Dentro do cenário otimista consideramos o seguinte volume de atendimento:

- a) Nos meses de janeiro, fevereiro e julho, aos quais o movimento do restaurante tende a ser menor por conta do período de férias vamos ter 2 vezes a ocupação total das mesas 2 x 80 lugares: 160 refeições;
- b) Nos demais meses (março, abril, maio, junho, agosto, setembro, outubro, novembro e dezembro) vamos ter 2 vezes a ocupação total das mesas 2 x 80, mais um volume extra proveniente do delivery com 60 refeições;

A Fit in Foco irá funcionar de segunda a sexta, no horário do almoço, desta forma atingimos com um Ticket Médio de R\$ 30,00 um faturamento de R\$ 105.600,00 (R\$ 30,00 x 160 refeições x 22 dias úteis) para os meses janeiro, fevereiro e julho.

Nos meses de março, abril, maio, junho, agosto, setembro, outubro, novembro e dezembro o racional do cálculo será uma venda de R\$ 145.200,00 obtida através de R\$ 30,00 de Ticket Médio x 220 refeições (160 no balcão e 60 delivery) x 22 dias.

8.1.2 Justificativa do cenário realista

Dentro do cenário realista consideramos o seguinte volume de atendimento:

- a) Nos meses de janeiro, fevereiro e julho, aos quais o movimento do restaurante tende a ser menor por conta do período de férias vamos ter 0,75 vezes a ocupação total das mesas 0,75 x 80 lugares: 60 refeições;
- b) Nos demais meses (março, abril, maio, junho, agosto, setembro, outubro, novembro e dezembro) vamos ter 1 vez a ocupação total das mesas 1 x 80, mais um volume extra proveniente do delivery com 10 refeições;

A Fit in Foco irá funcionar de segunda a sexta, no horário do almoço, desta forma atingimos com um Ticket Médio de R\$ 30,00 um faturamento de R\$ 39.600,00 (R\$ 30,00 x 60 refeições x 22 dias úteis) para os meses janeiro, fevereiro e julho. Nos meses de março, abril, maio, junho, agosto, setembro, outubro, novembro e dezembro o racional do cálculo será uma venda de R\$ 59.400,00 obtida através de R\$ 30,00 de Ticket Médio x 90 refeições (80 no balcão e 10 delivery) x 22 dias.

8.1.3 Justificativa do cenário pessimista

Dentro do cenário pessimista consideramos o seguinte volume de atendimento:

- a) Nos meses de janeiro, fevereiro e julho, aos quais o movimento do restaurante tende a ser menor por conta do período de férias vamos ter 0,675 vezes a ocupação total das mesas 0,675 x 80 lugares: 60 refeições;
- b) Nos demais meses (março, abril, maio, junho, agosto, setembro, outubro, novembro e dezembro) vamos ter 0,85 vez a ocupação

total das mesas 0,75 x 80, mais um volume extra proveniente do delivery com 8 refeições;

A Fit in Foco irá funcionar de segunda a sexta, no horário do almoço, desta forma atingimos com um Ticket Médio de R\$ 30,00 um faturamento de R\$ 35.904,00 (R\$ 30,00 x 54,4 refeições x 22 dias uteis) para os meses janeiro, fevereiro e julho.

Nos meses de março, abril, maio, junho, agosto, setembro, outubro, novembro e dezembro o racional do cálculo será uma venda de R\$ 44.880,00 obtida através de R\$ 30,00 de Ticket Médio x 68 refeições (60 no balcão e 8 delivery) x 22 dias.

8.1.4 Justificativa da variação do faturamento mês a mês

Para cada mês há uma expectativa de venda, porém por estar localizada numa região onde o principal público consumidor concentra-se nos escritórios e centros comerciais da região o grupo entende que nos meses de janeiro, fevereiro e julho que são meses de férias o volume de vendas da empresa tende a cair, enquanto nos demais meses haverá um equilíbrio nas vendas.

Tabela 2 - Variação de faturamento mês a mês

Cenário Mais Provável		Justificativa
Mês	Faturamento	
jan/18	R\$ 39.600,00	Mês de férias, onde grande parte do público está de férias nos escritórios e ou viajando
fev/18	R\$ 39.600,00	Mês de retorno de férias, onde não temos ainda 100% do potencial de vendas
mar/18	R\$ 59.400,00	Mês estável com boa capacidade de vendas
abr/18	R\$ 59.400,00	Mês estável com boa capacidade de vendas
mai/18	R\$ 59.400,00	Mês estável com boa capacidade de vendas
jun/18	R\$ 59.400,00	Mês estável com boa capacidade de vendas
jul/18	R\$ 39.600,00	Mês de férias, onde boa parte do público consumidor está de férias nos escritórios.

ago/18	R\$ 59.400,00	Mês estável com boa capacidade de vendas
set/18	R\$ 59.400,00	Mês estável com boa capacidade de vendas
out/18	R\$ 59.400,00	Mês estável com boa capacidade de vendas
nov/18	R\$ 59.400,00	Mês estável com boa capacidade de vendas
dez/18	R\$ 59.400,00	Mês estável com boa capacidade de vendas

Fonte: Autoria do Grupo (Plano Certo)

8.2 Justificativa do crescimento anual do faturamento

Estamos projetando um crescimento de 12% para o ano 2, 17% para o ano 3, 18% para os anos 4 e 5, tendo em vista que no primeiro ano nosso foco de trabalho será na operacionalização desta empresa, garantindo a excelência do atendimento e produtos, bem como investindo em ações de marketing que irão nos trazer frutos a partir do ano 2, porém com maior crescimento do ano 3 em diante.

Em 2016 a inflação medida pelo IPCA fechou em 6,29%, em junho de 2017 a inflação acumulada atingiu 3,60%¹ no dia 20/06/2017, com tendência de fechar o ano abaixo da meta que é de 4,50%, com base neste cenário ao qual projeta-se uma perspectiva de inflação abaixo da meta, estabelecemos um faturamento com crescimento acima da inflação, conforme abaixo:

- a) Ano 2: 12% - ou de 7,5% descontando a inflação;
- b) Ano 3: 17% - ou de 12,5% descontando a inflação;
- c) Ano 4: 18% - ou de 13,5% descontando a inflação;
- d) Ano 5: 18% - ou de 13,5% descontando a inflação;

O crescimento projetado descontando a inflação está tecnicamente baixo, porque o preferimos adotar projeções mais realistas, tendo em vista todo cenário político e econômico ao qual o Brasil se encontra, onde entendemos que a economia do país irá levar mais alguns anos para retomar seu pleno crescimento.

¹ BANCO CENTRAL DO BRASIL. Página Inicial. 2017. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pt-br/#!/home>>. Acesso em 20 jun. 2017.