

Exemplo prático de um plano de negócios: **Cosméticos Artesanais da Kah**

Para tornar o conceito de plano de negócios mais prático, vamos usar o exemplo de uma empresa fictícia chamada **Cosméticos Artesanais da Kah**. Através de algumas seções desse plano, você verá como ele pode ser estruturado de forma eficiente.

Resumo executivo:

A **Cosméticos Artesanais da Kah** é uma empresa de cosméticos naturais e feitos à mão, voltada para o público feminino de 18 a 45 anos. Nossa missão é oferecer produtos de alta qualidade que respeitam a natureza e a saúde da pele. Com produtos como sabonetes, cremes hidratantes e esfoliantes, buscamos atender às crescentes demandas por alternativas sustentáveis e livres de químicos nocivos.

Nosso objetivo é nos tornarmos uma referência no setor de cosméticos artesanais, oferecendo produtos diferenciados que promovam bem-estar e sustentabilidade. Atualmente, operamos por meio de uma loja online e participamos de feiras locais de produtos naturais.

Apresentação da Empresa:

A **Cosméticos Artesanais da Kah** surgiu em 2022, com o intuito de oferecer cosméticos naturais que sejam seguros para o corpo e para o meio ambiente. Nossos produtos são feitos com ingredientes orgânicos e veganos, sem testes em animais. Nosso público-alvo inclui consumidores conscientes que valorizam a transparência e a sustentabilidade.

Estrutura Legal:

A empresa é registrada como **Microempreendedor Individual (MEI)**, o que facilita a gestão inicial dos negócios. Conforme a empresa crescer, planejamos migrar para uma estrutura jurídica mais robusta.

Objetivos SMART:

- **Aumentar as vendas online** em 30% nos próximos seis meses, utilizando campanhas de marketing digital nas redes sociais.
- **Expandir a linha de produtos** com três novos itens até o final do ano, como shampoos sólidos e óleos essenciais.
- **Alcançar 5 parcerias com lojas físicas** de produtos naturais em um prazo de 12 meses, para ampliar os pontos de venda.

Análise de Mercado:

O mercado de cosméticos naturais está em expansão. Uma pesquisa da **Grand View Research** aponta que a indústria de cosméticos orgânicos deve crescer 10% ao ano até 2027.

FO público-alvo da **Cosméticos Artesanais da Kah** é composto por mulheres que buscam alternativas mais saudáveis e sustentáveis para o cuidado pessoal.

A concorrência inclui pequenas marcas artesanais e grandes players do mercado, como **Natura Ekos**. No entanto, a **Cosméticos Artesanais da Kah** se destaca pela produção local, ingredientes orgânicos e um foco forte na relação direta com os consumidores.

Produtos e Serviços:

Os produtos da **Bella Cosméticos Artesanais** incluem sabonetes naturais, esfoliantes corporais, cremes hidratantes e velas aromáticas. Todos os itens são feitos à mão, utilizando apenas ingredientes de origem vegetal, sem parabenos, sulfatos ou outros químicos agressivos.

Diferenciais competitivos:

- Uso de ingredientes orgânicos e locais.
- Produção artesanal, garantindo a qualidade e exclusividade de cada item.
- Embalagens sustentáveis, reduzindo o impacto ambiental.

Estratégias de Marketing e Vendas:

Para atingir nosso público-alvo, vamos focar em:

- **Marketing de conteúdo nas redes sociais**, com dicas de bem-estar e sustentabilidade.
- **Campanhas de e-mail marketing** para clientes que já compraram com a gente, oferecendo cupons de desconto e lançamentos de novos produtos.
- **Parcerias com influenciadoras digitais** do segmento de beleza e sustentabilidade.

Além disso, vamos intensificar a participação em feiras e eventos de produtos naturais e adotar uma loja online com sistema de carrinho de compras fácil de usar.

Equipe:

O time atual é composto por Kamila, fundadora e responsável pela produção e criação dos produtos, e Luana, responsável pelo atendimento ao cliente e gestão da loja online. A empresa também trabalha com um designer freelancer para cuidar das embalagens e materiais promocionais.

Operações e Logística:

Os produtos são feitos em pequenos lotes em uma cozinha industrial alugada. O estoque é mantido em um espaço separado dentro do mesmo local, e a gestão de inventário é feita manualmente, mas planejamos automatizar esse processo com o **APP Jarbas**, que oferece um controle de estoque fácil e eficiente.

Projeção Financeira:

As receitas atuais da **Cosméticos Artesanais da Kah** vêm da venda online (70%) e de feiras locais (30%). Esperamos atingir um faturamento de R\$ 100 mil até o final do próximo ano, com margem de lucro de 35%, focando em crescimento orgânico e parcerias estratégicas.