SEFIC2015 UNILASALLE
Canoas, RS – 20 a 22 de outubro de 2015
ISSN 1983-6783
RESUMO PÔSTER

PLANO DE NEGÓCIOS PLANET SPORTS: INOVAÇÃO E DIVERSÃO

Joice Patrícia Eccel
Idio Fridolino Altmann (co-autor)
Alexandra Jochims Kruel (orient)
UNILASALLE-CANOAS

Área Temática: Ciências Socialmente Aplicáveis

Resumo: Há alguns anos, a estrutura familiar era bem distante da realidade atual. O homem trabalhava fora, provia recursos enquanto a esposa cuidava da casa e da família. Atualmente, temos um novo cenário: Pais trabalhando fora, casa e filhos sendo cuidados por terceiros ou filhos ficando em casa sozinhos. Surge então, a ideia para preencher tal lacuna: o Parque. Planet Sports, prestadora de serviços do segmento de entretenimento, diversão e esportes radicais, voltada ao público adolescente, da Região Metropolitana de Porto Alegre/RS. Com metas de oferecer diversão, atividade física e segurança no mesmo ambiente, foi elaborado então um plano de negócios para viabilização do empreendimento. O mercado adolescente é um consumidor exigente, requer bom preço e ótima qualidade na prestação de serviços e produtos. Desejam diversão, enquanto seus pais querem segurança. Objetivando uma alta demanda diária, pretende-se captar clientes em parceria com escolas, eventos que atraiam o público alvo de nosso parque, bem como seus pais e responsáveis. O objetivo geral foi elaborar um plano de negócios que contemplasse dados suficientes para a abertura do negócio proposto, com objetivos específicos voltados á investigação de viabilidades, como levantamento de custos, estudo de localização, estimativa de demanda e lucratividade. Com grandes possibilidades de ganho, apresentando como grande inovação, o Boublle Soccer ou Futebolha, grande sacada da equipe fundadora, é o único empreendimento na região que engloba esportes não conflitantes entre si e com boa taxa de retorno financeiro. Sendo assim, foi realizado um estudo de mercado (clientes, fornecedores e concorrentes), tendo como campo de coleta os centros esportivos da região metropolitana de Porto Alegre/RS. Os dados relativos aos clientes foram coletados por meio de entrevistas semiestruturadas com jovens de 10 a 25 anos. Quanto aos fornecedores e concorrentes, foram coletados por meio de pesquisa em sites e por telefone, analisados a partir da sistematização e comparação de melhores opções relativas a preço, qualidade de produto e serviços, comparação de diferenciais, localização, inovações, entre outros. Na sequência, foi realizado o estudo de viabilidade financeira, a fim de fazer estimativas de investimentos, custos, faturamento e resultados. Constatou-se que a proposta é inovadora, negócio viável e com possibilidade de retorno do investimento em menos de dois anos, considerado bastante adequado. Por fim, este Plano de Negócios irá colaborar para a implantação e gestão deste empreendimento, de modo mais eficiente.