



# Análise de viabilidade

Disseminar honestidade, gerando  
comodidade, da forma mais simples  
possível.

RESIDENCIAL QUATI

   /behonestbrasil

 [behonestbrasil.com.br](http://behonestbrasil.com.br)



# Residencial QUATI

## Local

R. Quatro Mil Duzentos e Quarenta e Oito,  
550 – Maria Tereza – Belo Horizonte

## Unidades ou Pessoas

180 unidades

## Público

Classe B/C



# Investimento

↳ **Estoque ( geladeiras inclusas)**

R\$ 5.000

↳ **Tecnologia**

R\$ 1.770

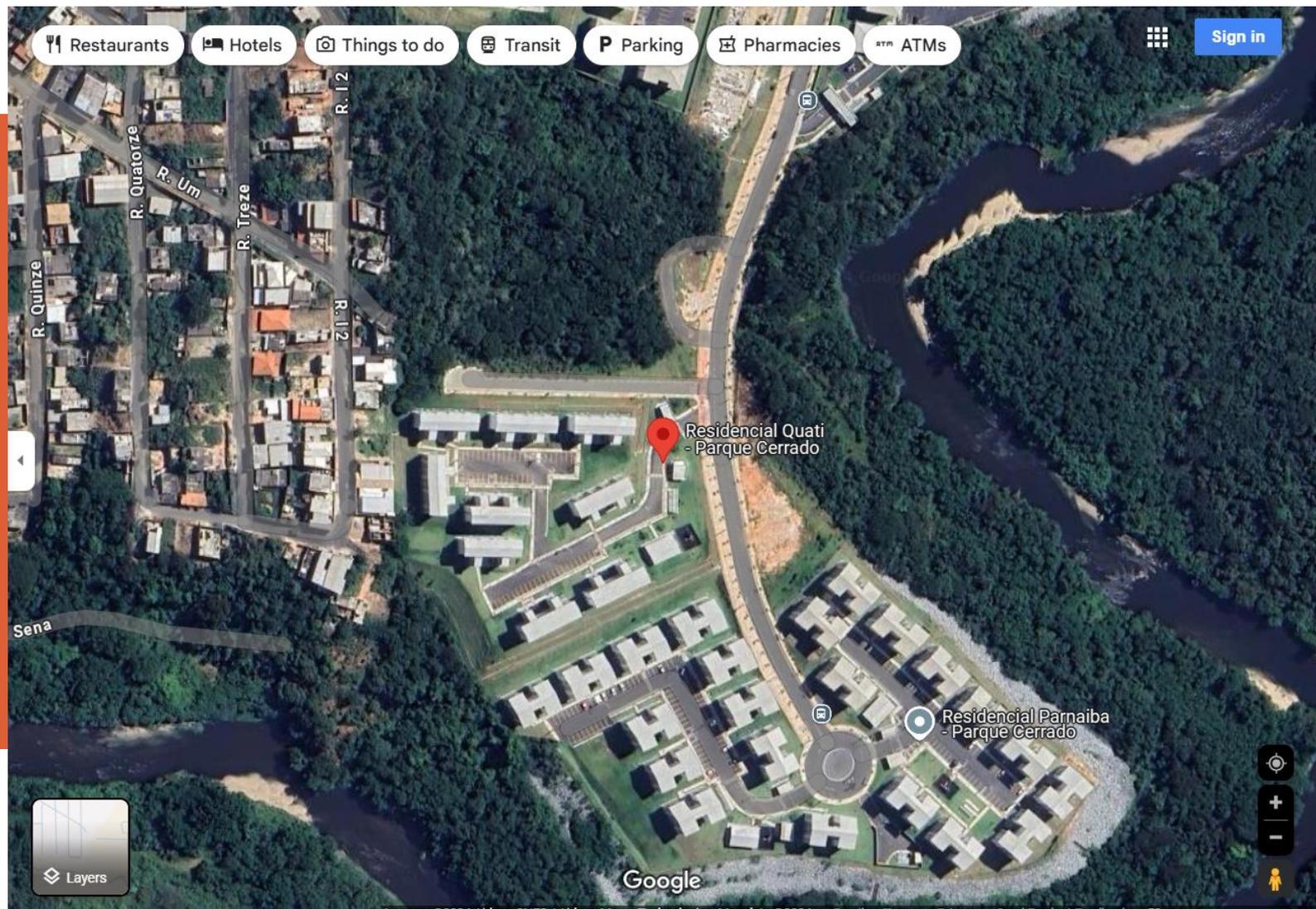
↳ **Comunicação Visual**

R\$ 1.000

↳ **Móvel adicional aberto + porta vidro**

R\$ 4.000

Total **R\$11.770**



## Cenário **01**

---

180 x R\$ 75 = **R\$ 13.500** → faturamento

Unidades x ticket médio

## Cenário **02**

---

180 x R\$ 50 = **R\$ 9.000** → faturamento

Unidades x ticket médio

## Cenário **03**

---

180 x R\$ 35 = **R\$ 6.300** → faturamento

Unidades x ticket médio



## ➤ Faturamento



Condomínio

**A**

Região: Floresta | Unidades : (144) | Ticket médio por Un: (R\$ 74,80)

R\$ 10.772

Média dos **PDV's**

Região: Belo Horizonte | Un :(144-192) | Ticket médio por pessoa: (R\$ 67,71)

R\$ 12.188,38

Condomínio

(\*Horizontal)

**C**

Região: Vila da Serra | Un :(160) | Ticket médio por pessoa: (R\$ 52,41)

R\$ 8.386



## ➤ Faturamento de PDV's semelhante



## Cenário **01**

$$\text{R\$11.770} / \text{R\$ 13.500} \times 14\% = \mathbf{5,81 \text{ meses}}$$

investimento / (faturamento x margem líquida)      ↘      payback

## Cenário **02**

$$\text{R\$11.770} / \text{R\$ 9.000} \times 14\% = \mathbf{8,72 \text{ meses}}$$

investimento / (faturamento x margem líquida)      ↘      payback

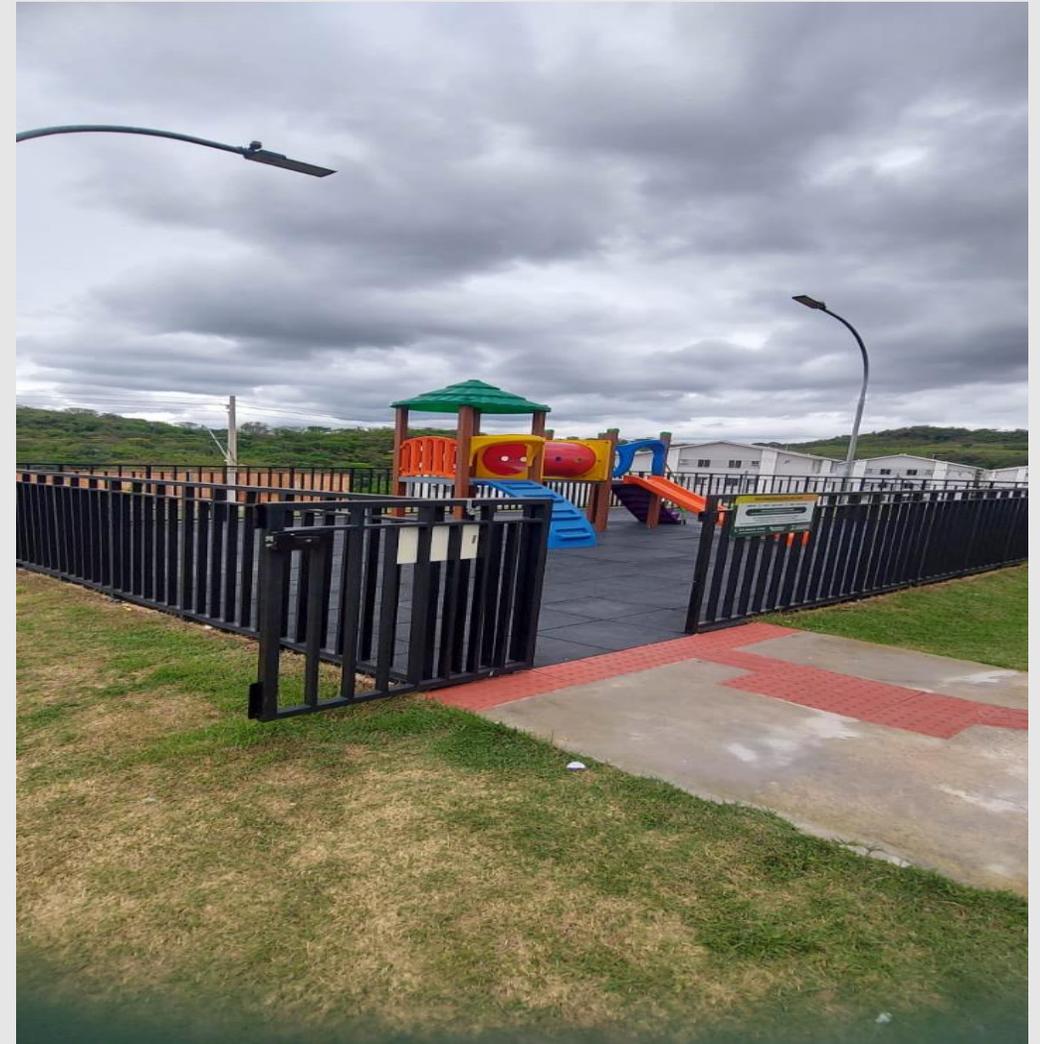
## Cenário **03**

$$\text{R\$11.770} / \text{R\$ 6.300} \times 15\% = \mathbf{12,46 \text{ meses}}$$

investimento / (faturamento x margem líquida)      ↘      payback

## Payback

\*Sem considerar o valor do BID





## Conclusão

O Residencial Quati possui 180 unidades e conta com uma área gourmet e espaço kids. O PDV será localizado estrategicamente atrás da área gourmet, facilitando ao moradores o acesso a nossa variedade de produtos que atendem às suas necessidades cotidianas, como lanches rápidos, bebidas e itens de conveniência.

Este Residencial está localizado na divisa de BH e Santa Luzia, dentro do Parque Cerrado, um empreendimento EMCCAMP que conta com 12 Residenciais, ou seja, uma grande oportunidade de negócio, levando em conta que destes somente 4 já possuem minimercado autônomo, facilitando e muito a logística de abastecimento.

O faturamento estimado é entre 13.500 e 6.300 reais.



BE HONEST



**BE HONEST**

Seu minimercado honesto