

Análise de Viabilidade

LSPRO



BE HONEST

LSPRO

Local

Rua Alzira Menezes Nogueira, 108 Distrito Industrial
João de Almeida, Ribeirão das Neves. 33880-300

Unidades ou Pessoas

140 pessoas

Público

Classe B

Localização Interna

Cozinha próxima a administração

Repasse

Não terá repasse – a empresa ira subsidiar,
certo valor para viabilidade financeira



Investimento

- **Estoque**
R\$ 6.000,00
- **Comunicação Visual**
R\$ 1.500,00
- **Móvel**
R\$ 3.700,00
- **Transporte e elétrica**
R\$ 1.400,00
- **Tecnologia**
R\$ 1.040,00

Investimento

R\$ 13.640

Faturamento

Cenário **A**

140 x R\$ 40
= R\$ 5.600

Pessoas x faturamento
médio

Cenário **B**

140 x R\$ 25
= R\$ 3.500

Pessoas x faturamento
médio

Cenário **C**

140 x R\$ 16
= R\$ 2.240

Pessoas x faturamento
médio

Faturamento de PDV's semelhantes

Condomínio **A**

Região:

Belo Horizonte

Pessoas:

180

Ticket médio:

R\$ 35

Faturamento:

R\$ 6.300

Média dos **PDV's**

Região:

Belo Horizonte

Pessoas:

140

Ticket médio:

R\$ 25

Faturamento:

R\$ 3.500

Condomínio **C**

Região:

Belo Horizonte

Pessoas:

150

Ticket médio:

R\$ 19

Faturamento:

R\$ 2.850

CONDIÇÕES PARA ABERTURA DE LOJA

Fase de Validação (3 meses):

Durante os primeiros 3 meses de operação da unidade LS PRO, caso o faturamento mensal não atinja R\$ 10.000,00, será oferecido um suporte financeiro fixo de R\$ 1.750,00 mensais para auxiliar no funcionamento da loja. Ao final desse período, o responsável pelo estabelecimento poderá optar por manter esse suporte fixo de R\$ 1.750,00 por mês ou migrar para um novo modelo de incentivo, no qual os produtos serão vendidos com 30% de desconto ao consumidor final, e o responsável fará o repasse dessa diferença via Pix, garantindo ao franqueado o recebimento da margem líquida original

Cenário **A** – DRE

FATURAMENTO	R\$ 5.600	
IMPOSTO	R\$ 280	5,00%
CMV	R\$ 3.080	55,00%
PERDAS	R\$ 280	5,00%
AM LABS	R\$ 150	2,68%
REPOSIÇÃO	R\$ 224	4,00%
ROYALTIES	R\$ 336	6,00%
MAQUININHA	R\$ 90	1,60%
MARKETING	R\$ 56	1,00%
REPASSE	R\$ 0	0,00%
LOCAÇÃO	R\$ 400	7,14%
LUCRO	R\$ 704	12,58%
LUCRO + SUBSÍDIO	R\$ 2.454	43,83%

Cenário **B** – DRE

FATURAMENTO	R\$ 3.500	
IMPOSTO	R\$ 175	5,00%
CMV	R\$ 1.925	55,00%
PERDAS	R\$ 175	5,00%
AM LABS	R\$ 150	4,29%
REPOSIÇÃO	R\$ 140	4,00%
ROYALTIES	R\$ 210	6,00%
MAQUININHA	R\$ 56	1,60%
MARKETING	R\$ 35	1,00%
REPASSE	R\$ 0	0,00%
LOCAÇÃO	R\$ 400	11,43%
LUCRO	R\$ 234	6,69%
LUCRO + SUBSÍDIO	R\$ 1.984	56,69%



Cenário C – DRE

FATURAMENTO	R\$ 2.240	
IMPOSTO	R\$ 112	5,00%
CMV	R\$ 1.232	55,00%
PERDAS	R\$ 112	5,00%
AM LABS	R\$ 150	6,70%
REPOSIÇÃO	R\$ 90	4,00%
ROYALTIES	R\$ 134	6,00%
MAQUININHA	R\$ 36	1,60%
MARKETING	R\$ 22	1,00%
REPASSE	R\$ 0	0,00%
LOCAÇÃO	R\$ 400	17,86%
LUCRO	-R\$ 48	-2,15%
LUCRO + SUBSÍDIO	R\$ 1.702	75,97%

Payback

Sem considerar valor do BID

Cenário **A**

R\$ 13.640 / R\$ 2.454
= 5,56 meses

investimento total / lucro

Cenário **B**

R\$ 13.640 / R\$ 1.984
= 6,88 meses

investimento total / lucro

Cenário **C**

R\$ 13.640 / R\$ 1.702
= 8,02 meses

investimento total / lucro

Pontos positivos X Pontos negativos

Pontos de Oportunidade

- Subsídio
- Não tem comércio perto
- Tem a necessidade de um ponto comercial dentro da empresa
- 0 repasse

Pontos de Ameaça

- A loja não terá travas
- Fluxo menor que 200 pessoas
- Localizado em Ribeirão das Neves
- Logística complexa

Plano de Negócio – LSPRO

Público Estimado: 140 pessoas

Expectativa de Investimento: R\$ 13.640

Expectativa de Faturamento: Entre R\$ 2.240 e R\$ 5.600 por mês, conforme o cenário analisado.

Expectativa de Lucro + subsídio: Entre R\$ 1.702 e R\$ 2.454

Expectativa de Payback: Entre 5,5 e 8 meses

Conclusão Viabilidade – LSPRO

Conclusão: Apesar dos desafios logísticos da região — como o fluxo reduzido de pessoas e a complexidade operacional de Ribeirão das Neves —, o modelo da unidade LSPRO se mostra viável graças à estrutura de segurança financeira implementada. Durante os três primeiros meses de operação, caso o faturamento mensal não atinja R\$ 10.000,00, será aplicado um suporte fixo de R\$ 1.750,00 mensais, garantindo a sustentabilidade da operação nesse período de validação.

Ao fim dessa fase, caberá exclusivamente ao responsável da LS PRO definir o modelo de continuidade: manter o suporte financeiro fixo de R\$ 1.750,00 por mês ou migrar para um modelo de incentivo via margem, no qual os produtos são vendidos com 30% de desconto ao consumidor final e a diferença é repassada integralmente via Pix, garantindo a margem líquida completa ao franqueado.

Esse sistema flexível e centralizado na gestão da LS PRO oferece previsibilidade financeira, reduz riscos e compensa possíveis limitações de faturamento, tornando o projeto viável mesmo em um cenário com limitações estruturais e logísticas. Bom ressaltar que já tivemos casos em que nós tiramos em 6 meses, porém também estamos em uma assim a 4 anos.

Observação: Os dados apresentados são estimativas aproximadas, sujeitas a variações. As projeções de faturamento, lucro e payback podem se ajustar conforme circunstâncias específicas. A BeHonest busca oferecer uma visão realista, mas não garante os resultados, tratando-se apenas de uma estimativa.

Análise de Viabilidade

LSPRO



BE HONEST