



ideias de
negócios

Casa de shows e espetáculos



EMPREENDEDORISMO

Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Unidade de Gestão de Soluções

Eduardo Curado Matta

Coordenação

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

Apresentação de Negócio	1
Mercado	2
Localização	4
Exigências Legais e Específicas	5
Estrutura	6
Pessoal	7
Equipamentos	8
Matéria Prima/Mercadoria	11
Organização do Processo Produtivo	12
Automação	13
Canais de Distribuição	14
Investimentos	14
Capital de Giro	17
Custos	18
Diversificação/Agregação de Valor	20
Divulgação	21
Informações Fiscais e Tributárias	22
Eventos	25
Entidades em Geral	26
Normas Técnicas	26
Glossário	29
Dicas de Negócio	30
Características Específicas do Empreendedor	31
Bibliografia Complementar	32
Fonte de Recurso	35
Planejamento Financeiro	35
Produtos e Serviços - Sebrae	36
Sites Úteis	40

1. Apresentação de Negócio

Quer abrir uma casa de shows e espetáculos, mas não sabe por onde começar? Entenda mais sobre o setor que movimentava a cultura e o lazer de milhares de brasileiros.

Casa de espetáculos, casa de eventos, ou casa de shows são os nomes de qualquer local que realiza concertos, apresentações musicais, espetáculos de dança, teatro, e eventos corporativos. Podendo também ter espaço para pista de dança, socialização e venda de alimentos e bebidas. Em geral, são espaços comerciais voltados para diversão e entretenimento.

A localização e o tamanho dos ambientes podem variar. O espaço de uma casa de shows pode contar com um sistema de iluminação e sonorização próprios e com uma acústica adequada para o tipo de espetáculo que a casa se propõe. Os estabelecimentos se distinguem pela programação, público-alvo, localização, decoração e investimento requerido. O segmento faz parte da chamada "economia da cultura".

O setor de entretenimento é amplo e sua estrutura engloba os chamados provedores de conteúdo. São eles os responsáveis pela movimentação do setor. Estes provedores podem ser subdivididos em dois grupos: Os menagers (empresários), ou agentes dos artistas; e os promotores de eventos com funções diversas, como a promoção de eventos; a operação da bilheteria; a comercialização de alimentos e bebidas; e a operação das casas de espetáculos. Além disso, para viabilizar a contratação de grandes artistas, pode se fazer necessário a colaboração de patrocinadores.

Gerir uma casa de shows e espetáculos integra diversas atividades, bem como diversos profissionais. Além da elaboração da programação de eventos, a tarefa envolve a negociação e contratação de artistas, a gerência de todos os profissionais envolvidos, entre outras demandas que iremos detalhar nos próximos capítulos. Todo o trabalho visa satisfazer as expectativas dos profissionais e especialmente do público, garantindo o sucesso do estabelecimento.

O público final normalmente é representado por pessoas com características sócio demográficas e preferências diferentes, de acordo com o tipo de conteúdo oferecido.

Antes de conhecer este modelo de negócio vale ressaltar que os tópicos deste arquivo não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de empreender. O objetivo de todos os tópicos é desmistificar e dar uma visão geral do mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração deste plano consulte o Sebrae mais próximo ou clique aqui.

2. Mercado

O incentivo à cultura ganha destaque com o fim da pandemia que iniciou em 2020 no Brasil. O retorno à vida noturna e às atividades culturais e de lazer se mostram otimistas, e o segmento de eventos já trouxe ótimos resultados.

Faturamento:

No Brasil, há cerca de 647 mil empresas e 2,1 milhões de microempreendedores formalizados no mercado de eventos e um hub que envolve cerca de 52 áreas. Segundo a Abrape (Associação Brasileira dos Promotores de Eventos), o mercado brasileiro de eventos tem uma média de 314,2 bilhões de faturamento anual, o que representa 4,5% do PIB (Produto Interno Bruto) nacional. E uma arrecadação de 51,4 bilhões em impostos federais (Fonte: Abrape, 2022).

Geração de empregos:

De acordo com dados divulgados no site da Abrape (Associação Brasileira dos Promotores de Eventos), o setor de eventos emprega 3.506,431 milhões de pessoas, o que representa 7,5% dos empregos gerados no Brasil. E movimenta 76 bilhões em massa salarial. Ao final de 2022, no Brasil, 2 em cada 10 empregos criados foram gerados pelo setor de eventos e seu hub (Fonte: Abrape, 2022).

Ainda em 2022, a cadeia produtiva do setor de eventos oferta vagas de emprego nas áreas mais diversas, a fim de suprir o déficit causado pela pandemia.

Expansão:

As expectativas para 2023 são promissoras, visto que havia uma demanda reprimida por conta dos anos anteriores, e que agora pode voltar à normalidade. Já em 2021 houve um crescimento de 400% no setor, comparado a 2020. O ano de 2022 deve fechar com cerca de 600 mil eventos realizados. Segundo o presidente da Abrape (Associação Brasileira dos Promotores de Evento), Doreni Caramori Júnior, o setor vive seu melhor momento com o retorno das atividades. “Passamos por um momento difícil durante a pandemia, mas não podemos lamentar mais. O nosso setor está puxando o emprego e o crescimento, ou seja, vamos sair mais fortes da pandemia”.

A estimativa de consumo segue crescendo, atingindo o décimo primeiro mês consecutivo em alta. (Fontes: Abrape e Brand News, 2022).

Mercado consumidor:

Depois de sofrer com as paralisações e restrições impostas pela pandemia, o mercado

de eventos vem registrando crescimento contínuo. As demandas por shows aumentaram em 276% para casamentos, formaturas e aniversários. No segundo trimestre de 2022, em comparação com o mesmo período no ano de 2021, foi verificado um aumento de 179% na procura por profissionais que atuam no segmento de entretenimento (Fonte: Cnn Brasil, 2022).

A procura por shows nacionais, internacionais e festivais teve alta demanda no ano de 2022, bem como encontros corporativos, congressos e confraternizações, provocando filas de até um ano de espera (Fonte: Bp Money, 2022).

Mercado fornecedor:

Com a paralisação do setor por conta do Covid-19, o mercado sofreu algumas perdas. Muitos fornecedores fecharam, muitos reduziram sua força de trabalho, e isso tudo acarretou em aumento de custos. Com a recuperação do setor e a retomada das atividades durante o ano de 2022, a tendência é que o mercado volte a se restabelecer nesse sentido.

No mais, a busca por fornecedores parceiros, que trabalhem em concordância com as leis e normas exigidas é fundamental para a prosperidade de qualquer negócio. Os fornecedores deste setor são empresas que fornecem equipamentos de luz e som; efeitos especiais; serviço de estacionamento; serviços de alimentação e bebidas; decoração, bem como o artista ou espetáculo contratados.

Oportunidades e ameaças

O cenário atual do segmento de eventos e entretenimento de forma geral, é de otimismo. O mercado está decolando, mas trazendo consigo alguns desafios. Também por conta da pandemia, as ameaças do setor são a falta de mão-de-obra, poucos fornecedores, e um custo mais elevado de serviços e materiais, em relação aos anos anteriores. Além disso, apesar de declarado o fim da pandemia, o Covid-19 ainda circula entre a população, gerando certa desconfiança em relação a possíveis novas variantes.

Já as oportunidades ficam por conta do repasse dos aumentos nos valores das bilheterias, dos novos formatos de eventos, do uso da tecnologia como aliada e da alta demanda, até então reprimida. Segundo a PwC Brasil, uma das principais empresas de auditoria e consultoria do mundo, o mercado nacional de shows deve alcançar U\$90 milhões em 2023 e U\$97 milhões em 2025 (Fonte: Inteligência Financeira, 2022).

A venda de ingressos on-line, também vem sendo amplamente adotada, facilitando a aderência do consumidor aos eventos.

Quem deseja empreender no ramo, deve estar ciente que a clientela de casas de shows e eventos possui um perfil conhecido como infiel. Além disso, os custos mensais de um espaço para eventos costumam ser bastante altos, já que necessitam de constante manutenção e investimento. Para obter sucesso com uma casa de shows

e espetáculos é preciso oferecer um serviço de qualidade, inovar, ficar de olho nas novidades do mercado e saber se adequar àquilo que o cliente espera. Afinal, diversão é coisa séria hoje em dia.

3. Localização

A localização de uma Casa de Shows e Espetáculos deve considerar a quantidade de estabelecimentos similares na região, um local próximo a bares, restaurantes e casas noturnas, que já mobilizam um grande número de pessoas, pode ser uma boa estratégia. O espaço deve oferecer infraestrutura necessária para sua instalação, permitir o fácil acesso para os clientes, além de garantir estacionamento para os carros.

Opte por locais longe de bairros residenciais ou áreas com um grande número de moradias, devido à Lei do Silêncio que proíbe barulhos excessivos após as 22hrs. Vale ressaltar que locais centrais possuem aluguel maior, mas presumem uma melhor localização e ainda proporcionam um melhor acesso para os motoristas de aplicativos.

Pontos de atenção na escolha do imóvel onde a empresa será instalada:

a) Analisar o perfil do público-alvo: É imprescindível que o futuro empreendedor compreenda o público-alvo que já costuma frequentar a região escolhida.

b) Questões urbanísticas e de infraestrutura: É fundamental analisar a segurança da região e a infraestrutura de serviços públicos (como Bombeiros, Polícia, Correio). Além disso, é importante averiguar se o local está sujeito a inundações ou próximo a áreas de risco. Conferir a disponibilidade dos serviços de água, luz, telefone, internet e serviços de recolhimento de lixo é fundamental. Em síntese, confira se há uma infraestrutura próspera para receber sua Casa de Shows e Espetáculos.

c) Aluguel: Verifique se o valor do aluguel está adequado com o seu plano de negócios e quais as condições para renovação contratual. Afinal, um ponto extraordinário que custa caro pode consumir todo o lucro. Analise o valor do condomínio, as instalações, as reformas e manutenções a serem feitas, a possibilidade de ampliações e outras taxas;

d) Aspectos legais: Observe ainda as regularizações, de acordo com o local e licenças exigidas. Verifique se existem restrições de instalação para determinado tipo de negócio naquele endereço, em relação ao plano da Lei de Zoneamento e o Plano Diretor da cidade.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma casa de shows e espetáculos, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido. Leia mais sobre este assunto no capítulo 'Informações Fiscais e Tributárias'.

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro de uma casa de shows e espetáculos é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema "Conectividade Social – INSS/FGTS";
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o "Habite-se" pela prefeitura.

Informações Gerais:

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.
- É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).
- A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas

empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.

Nota!

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar a necessidade obtenção do alvará de funcionamento, de licença sanitária e registro no corpo de bombeiros militar.

5. Estrutura

Em geral, a estrutura física de uma casa de shows e espetáculos compreende:

- Almojarifado;
- Banheiros, separados por masculino e feminino;
- Bilheteria;
- Camarins (em geral com banheiro, sala de recepção e área privativa para o artista);
- Cozinha ou local para preparo e armazenamento de alimentos;
- Estacionamento;
- Guarda-volumes;
- Palco (cuja “boca de cena”, profundidade, pé direito, sonorização e iluminação com cabeamento para linhas para transmissão dados e voz, eletricidade e decoração, dever ser determinado de acordo com a metragem do local);
- Recepção;
- Salão (com pista de dança);

A estrutura física de uma casa de shows e espetáculos deve obedecer todas as normas de segurança, proteção contra incêndios, conforto térmico, bem como de acessibilidade.

Confira alguns fatores que você pode observar ao escolher o ponto:

a) O tamanho das casas de shows é bastante variado. O importante é que o espaço seja suficiente para acomodar as atrações contratadas e o público. Além disso, a

lotação máxima deve ser respeitada. No caso de um evento de pé, por exemplo, acomoda-se de 3 a 9 pessoas por m².

b) A estrutura de uma casa de shows e espetáculos deve conter materiais para garantir a qualidade do som e o isolamento acústico. O posicionamento dos equipamentos de som é um fator essencial para garantir a homogeneização do som no ambiente.

c) Outro fator essencial é garantir a segurança dos frequentadores. É importante projetar um ambiente com espumas e tapetes anti chamas, e extintores apropriados com diferentes tipos de materiais. Além disso, o projeto deve prever as saídas de emergência para escoamento de um alto contingente de pessoas.

e) Sobre a higiene, todos os ambientes devem estar limpos e organizados. O piso, a parede e o teto não podem apresentar rachaduras, goteiras, infiltrações, mofo e descascamentos.

f) Por fim, profissionais qualificados como arquitetos, engenheiros ou decoradores poderão ajudar a definir possíveis alterações no imóvel. As orientações sobre a ergometria, o fluxo de operação, o layout, a iluminação, a ventilação, etc, podem impressionar o cliente e garantir a segurança do local.

6. Pessoal

O pessoal necessário para o funcionamento de uma casa de shows irá variar em relação ao tamanho do local, a quantidade de dias de funcionamento semanal, o número de atrações, de clientes, dentre outros fatores. Em geral, estes estabelecimentos possuem equipes fixas (empregados da casa) e prestadores de serviços que podem incluir diversos profissionais. Além dos artistas contratados, a equipe de uma casa de shows e espetáculos pode contar com:

- Gerente geral;
- Gerente artístico e de programação;
- Equipe de cenografia, sonorização, luz e projeção;
- Coordenador de mídia e promoção;
- Coordenador administrativo e financeiro;
- Garçons e equipe completa de restaurante (cozinheiro, auxiliares de cozinha, etc.);
- Bartenders (barman e barwoman) que saibam fazer drinks diferenciados;

- Faxineiros;
- Manobristas;
- Seguranças;
- Caixas;
- Brigada de incêndio;
- Plantão médico.

É importante ressaltar que a melhor opção para quem está iniciando no segmento, é utilizar serviços de segurança e limpeza terceirizados. O atendimento é um item que merece atenção especial do empresário, visto que, nesse setor, os clientes satisfeitos ajudam na divulgação do local.

O empreendedor pode participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do mercado. Estes cursos são oferecidos pelos fornecedores e associações especializadas. Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores nessa área, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas.

7. Equipamentos

Para identificar o investimento necessário para montar uma casa de shows e espetáculos, é preciso analisar o estado físico da estrutura do imóvel a ser locado, e sua área em (m²).

Entre os principais equipamentos utilizados nesse segmento, destacamos:

Sistema elétrico:

- Subestação com sistema compatível;
- Sistema elétrico específico para comportar todos os equipamentos de áudio, iluminação e palco;
- Extensões específicas para tais equipamentos;
- Luzes de emergência com 130KVA;
- Ar-condicionado;

É necessário contratar um profissional capacitado especializado para instalação desses equipamentos.

Sistema de prevenção de incêndio e pânico:

- Alarme de incêndio;
- Brigada de incêndio;
- Extintores de H₂O, CO₂, PQS (pó químico);
- Iluminação de emergência à bateria;
- Portas de emergência equipadas com ferragem antipânico;
- Sistema de vídeo de segurança;
- Saídas sinalizadas;
- Sensores de fumaça

Se o estabelecimento possuir restaurante/bar, ele deverá contar também com os seguintes equipamentos:

- Freezers;
- Materiais de cozinha (panelas, talheres, vasilhas);
- Copos adequados a bebida oferecida pelo estabelecimento;
- Mesas e cadeiras;
- Forno, fogão;
- Armário e prateleiras;
- Utensílios utilizados na cozinha;
- Rouparia de cozinha (toalhas, guardanapos, aventais, etc.)

Também são necessários equipamentos para área comum, como:

- Controle de acesso a catraca;

- Bebedouros;
- Ventiladores;
- Espelhos;
- Sinalização interna.

Palco:

- Varas de cenário fixas;
- Ciclorama branco translúcido;
- Cortina de boca de cena em veludo vermelho.

Dentre as opções de equipamentos que listamos abaixo para sonorização e iluminação, alguns deles podem ser locados conforme a necessidade:

Áudio:

- Consoles digitais;
- Amplificadores;
- Equalizadores;
- Caixas acústicas;
- Mesa de mixagem;
- Subwoofers;
- Alto – falantes;
- Microfones;
- Microfones sem fio;

Iluminação:

- Refletores de Led;
- Follow spots;

- Pares Led;
- Conjunto de luzes (para criar contraste);
- Canhões móveis para efeitos especiais;
- Mesa de luz;
- Máquina de fumaça.
- Painel de led;

8. Matéria Prima/Mercadoria

Em relação à matéria-prima de uma casa de shows e espetáculos, podemos verificar que ela se trata do nível de conhecimento sobre os serviços oferecidos. Assim, o know-how será o ponto forte desse ramo de atividade. A gestão do negócio, que envolve dentre outras questões, estratégia, conhecimento acerca do público, marketing, escolha das atrações, escolha dos fornecedores e parceiros, deve ser o foco de aprimoramento do empreendedor.

Caso o estabelecimento possua restaurante/bar, se faz importante a gerência dos produtos oferecidos no cardápio. Oferecer um menu variado, para todos os gostos, será um grande diferencial. Esses ingredientes devem ser armazenados de forma segura. Além disso, é importante realizar um treinamento de Boas Práticas de Fabricação e Higiene para os profissionais envolvidos.

Outra questão importante é a gerência das bebidas. As quantidades de bebida devem ser controladas conforme a proporção do evento, de forma que é indicado ao empreendedor trabalhar no formato de consignado com seus fornecedores.

Uma pesquisa na internet indicará fornecedores de equipamentos e produtos para bares, casas de shows e restaurantes que poderão estar localizados próximos ao local de instalação do negócio. As associações de bares e restaurantes existentes nos estados da federação também poderão auxiliar.

O site da Fispal, <https://www.fispaltecnologia.com.br/pt/home.html>, poderá ajudar nesta busca.

9. Organização do Processo Produtivo

Esse processo diz respeito à organização e planejamento de todos os fatores que influenciam o resultado final (festa, show, espetáculo ou exibição). Devemos prestar muita atenção em:

Finanças e contabilidade – Inclui todas as atividades relacionadas ao registro das operações contábeis. Contratação e pagamento de empregados, prestadores de serviços e fornecedores em geral. Ainda abrange o controle de receita, aplicação de recursos, fluxo de caixa, planilhas de lucratividade e relatórios financeiros, controle de equipamentos, seguros, etc.

Recursos humanos – É a gestão de pessoas dentro da empresa, ou seja, cuidar do bem-estar e das reivindicações de seus funcionários e colaboradores. Ouvir sugestões e reclamações, contratar pessoal qualificado e realizar treinamentos internos.

Manutenção – Inclui todo tipo de manutenção necessária para o bom funcionamento da casa. Limpeza do salão, manutenção dos banheiros, freezers, chopeiras, luzes de emergência, equipamentos de cozinha, computadores, sistema de emergência, etc.

Programação artística – Envolve a elaboração da programação da casa de acordo com a preferência do público-alvo. Implica a negociação e contratação do artista, equipe de apoio, e equipamentos. Inclui ainda a administração e organização do calendário da casa, indicando datas ociosas que possam ser utilizadas para festas privadas, gerando receita adicional para a casa.

Cenografia, sonorização, luz e projeção – Envolve toda a atividade de apoio necessária para a realização do evento, incluindo cenário, som, iluminação, efeitos especiais e projeções.

Mídia e promoção – É uma das atividades mais importantes da casa de shows e espetáculos. Além de cuidar da divulgação das atrações, esta etapa é responsável pela administração da imagem do estabelecimento perante o público. O marketing de uma casa de shows deve realizar promoções, divulgações institucionais, realizar estratégias de publicidade, e em certos casos também pode buscar patrocínio para os eventos.

Gestão de estoque – Controle de estoque de bebidas, alimentos, insumos de uma casa de shows e espetáculos.

Venda de ingressos ou convite – Envolve a venda de ingressos e convites, incluindo layout, impressão, autenticação, distribuição e controle de vendas que podem ser online ou física.

Operação – Controle da entrada e saída dos clientes, controle dos pedidos e pagamentos do que foi consumido.

Este tópico tem apenas a intenção de informar e direcionar as ações do futuro empresário. No caso de possuir mais dúvidas sobre o processo produtivo, é recomendável procurar o Sebrae mais próximo ou empresas especializadas em casas de shows e espetáculos.

10. Automação

No desenvolvimento de uma casa de shows e espetáculos, existem muitos processos manuais, como também existem áreas que podem ser automatizadas, tais como:

- Administração e gestão financeira;
- Controle de estoque (alimentos, bebidas, materiais de shows, e outros);
- Controle das mesas e setores;
- Menu online;
- Reserva de lugares, mesas e camarotes;
- Venda de ingressos;
- Controle das comandas;
- Controle de caixa;
- Precificação;
- Inventário;
- Controle de consumo;

A tecnologia é uma grande aliada neste tipo de empreendimento. As automatizações propostas acima podem ser realizadas por meio de softwares. Para a escolha do software mais adequado, o empresário deve levar em consideração algumas questões. Além do conteúdo, que irá facilitar a gestão da empresa, itens como: custos e período de licença de funcionamento, disponibilidade do serviço de manutenção, treinamento para a utilização do software, além da credibilidade do fornecedor. Abaixo veja algumas opções:

- Consumer - Sistema para boates, bar baladas;

- Epoc - Casa noturna e eventos;
- Omie - Sistema para bar, balada e casa noturna;
- Kazah - Gestão de festas e eventos;
- Ecomanda - Sistema para bar e balada;
- Simpliza - Sistema para casa noturna.

11. Canais de Distribuição

Os canais de distribuição têm como principal objetivo garantir o acesso do cliente ao produto ou serviço. Em geral as casas de shows e espetáculos utilizam os seguintes canais para vendas de ingressos:

- Bilheterias próprias;
- Website próprio ou redes sociais;
- Sites especializados em vendas de ingresso na internet (Ticketmaster, Ingressos.com, Sympla, entre outros);
- Lojas e comércios patrocinadores dos eventos;
- Agências de viagem e turismo.

Outra prática que auxilia na venda de ingressos é o uso de promoters. Os promoters são pessoas, normalmente jovens bem relacionados, que fazem a propaganda e a venda de ingressos para um grande número de pessoas, seja por meio de conhecidos ou por meio das redes sociais. São pessoas influentes, populares e comunicativas. Para a casa de shows, o uso de promoters pode ser vantajoso, e funciona com uma compensação em troca de um determinado número de ingressos vendidos. As compensações mais comuns são bebidas ou a entrada gratuita no evento.

12. Investimentos

O negócio “Casa de Shows e espetáculos” é bastante variado, com possibilidade de ser explorado por pessoas de diversas classes sociais. O início de tudo é elaborar o que chamamos de “Plano de Negócios”, procure o Sebrae.

O investimento para este negócio pode ser muito variado, pois depende, entre outros fatores, do tamanho do espaço e localização regional.

Além da infraestrutura, a decoração também é um grande aspecto a ser considerado e é um dos atrativos e diferenciais que uma empresa deste tipo pode oferecer para conseguir o crédito dos potenciais clientes.

Alertamos que os itens e valores unitários e totais apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa do investimento necessário, podendo variar de acordo com a quantidade, estilo, local de aquisição, dentre outras variáveis.

A cotação foi feita em consulta a internet tendo como referência o mês de novembro/2019, considerando a quantidade de 1 (uma) unidade para cada equipamento, devendo, portanto, seguir as particularidades do empreendimento definidos no Plano de Negócios.

A referência é para uma pequena casa de Show com 150m², podendo abrigar até 300 pessoas. Os itens apresentados a seguir, servirão apenas como um guia para que o empreendedor possa ter noção de como organizar os seus investimentos iniciais.

Equipamentos Palco

01

Varas cênicas

R\$ 9.500,00

01

Ciclorama branco translúcido;

R\$ 1.500,00

01

Cortina de boca de cena 15m x 9,0m

R\$ 13.365,00

01

Canhão seguidor

R\$ 4.300,00

Equipamentos Áudio

01

Consoles digitais – 18 Canais

R\$ 4.000,00

01

Amplificadores – 3000 watts

R\$ 2.200,00

01

Equalizador – 31 bandas

R\$ 1.300,00

01

Caixas acústicas

R\$ 2.400,00

01

CD player	R\$ 3.200,00
01	
Duplo deck	R\$ 3.600,00
01	
Microfones	R\$ 240,00
01	
Microfones sem fio	R\$ 540,00
01	
Subwoofers – 800 w	R\$ 6.200,00
Equipamentos Iluminação	
01	
Lâmpadas alógenas	R\$ 215,00
01	
Variadores de luminosidade (Dimer).	R\$ 300,00
Equipamentos Palco	
01	
Canhões seguidores.	R\$ 4.300,00
Equipamentos Efeitos	
01	
Máquina de fumaça;	R\$ 600,00
01	
Amplificador de sinal.	R\$ 200,00
Outros Equipamentos	
01	
Ar Condicionado – 24.000 Btus	R\$ 2.400,00
TOTAL DE INVESTIMENTO	
R\$ 56.060,00	

Notas:

Outros pontos precisam ser considerados também para análise do investimento:

1 – Investimentos na estrutura Física: Não estão considerados os gastos relativos à aquisição ou reforma do imóvel escolhido para a instalação da empresa, pois ele poderá ser alugado, atenção as todas as normas de segurança, proteção contra incêndios, conforto térmico, bem como de acessibilidade. Investimentos também em qualidade do som e o isolamento acústico e espumas e tapetes anti-chamas, extintores

apropriados com diferentes tipos de materiais, sistema elétrico com capacidade adequada para o estabelecimento, tudo isso deve ser estimado.

2 - Caso o estabelecimento possua restaurante/bar: Deverá ser previsto investimento com os equipamentos necessários ao seu adequado funcionamento, tais como Freezers, eletrodomésticos, forno, fogão, armários, prateleiras, mesas, cadeiras, e utensílios de cozinha;

3 – Equipamentos para áreas comuns: Tais como controle de acesso-catracas, bebedouros, ventiladores, espelhos, sinalização interna etc.

4 – Investimento na área Administrativa: computadores, arquivos, cofre, mesas, cadeiras etc.), vestiários dos funcionários (espelhos etc.) e almoxarifado (prateleiras, carrinhos de transporte de carga etc.).

5 – Estoque próprio de mercadorias ou matéria prima: Se o modelo de negócio exigir estoque, será necessário projetar o investimento para aquisição dos produtos para início das atividades.

Finalizando, recomenda-se que o empreendedor planeje seus gastos, crie um plano de negócio e faça a gestão de forma profissional.

13. Capital de Giro

As casas de shows e espetáculos são estabelecimentos comerciais voltados para diversão e entretenimento, com local para apresentações públicas de cantores, atores, músicos, bailarinos, com sistema de iluminação e música ambiente próprios, podendo também ter espaço para dança, socialização e venda de alimentos e bebidas. Tudo isso gera um grande impacto sobre o planejamento e acompanhamento do capital de giro.

Capital de giro consiste basicamente no dinheiro que entra e sai do caixa da empresa por meio do estoque, caixa, contas bancárias, pagamentos do contas à receber (vendas à vista e financiadas).

Tudo irá depender dos prazos praticados pela empresa, são eles:

- Prazos médios recebidos de fornecedores (PMF);
- Prazos médios de estocagem (PME)
- Prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Sendo assim quanto maiores forem os prazos concedidos aos clientes, maiores

também os prazos de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro. Já a inversão da necessidade de capital de giro se dará praticando prazos maiores para pagamento aos fornecedores.

De uma forma simples é receber primeiro e pagar depois.

A maioria das despesas tem prazo de 30 dias, como por exemplo, os custos com marketing, salários, encargos, prestadores de serviços e impostos.

Já as receitas não necessariamente acompanham o mesmo prazo ou caso sejam na média de 30 dias não são no mesmo volume. Em uma Casa de shows e espetáculos a necessidade de capital de giro é elevada podendo representar cerca de 30% a 40% do investimento inicial. Este valor é só uma estimativa e poderá variar significativamente dependendo em grande parte das atrações (artistas contratados) e público pagante dos shows.

Portanto para manter o equilíbrio é extremamente importante que exista um bom planejamento do seu capital de giro, atentando-se a alguns pontos básicos:

1 - Passe um verdadeiro pente fino nas finanças e descubra quais gastos podem ser diminuídos. Crie políticas de incentivos à redução de custo com seus colaboradores e parceiros, minimize desperdícios;

2 - Tenha disciplina na gestão financeira do negócio. Sabemos que gerir a parte financeira da empresa é um trabalho um tanto quanto burocrático e maçante. Mas não tem jeito, é importante ser chato e manter a disciplina no negócio, daí a necessidade de anotar e controlar cada centavo que entra e sai da empresa;

3 - Negocie os prazos de pagamento com seus fornecedores. É sempre bom lembrar que o prazo de pagamento a fornecedores está diretamente associado à necessidade de capital de giro, pois quanto antes se paga, mais rapidamente o dinheiro sai do caixa. Assim, conseguir maior folga com os fornecedores sempre é vantagem. Pagar rápido só é vantagem quando se tem um bom desconto;

Mesmo no começo do negócio conheça suas operações de perto. Saiba quanto, e onde você gasta cada centavo, é aconselhável reservar um percentual do investimento total para composição do Capital de Giro.

14. Custos

Os cuidados na administração dos custos envolvidos em qualquer empresa são de extrema importância em especial de uma Casa de shows e espetáculos que tem uma série de compromissos mensais tais como cachês para os artistas e suas equipes, produção de cenários e montagem de estruturas, em certos casos aluguel do imóvel, impostos, taxas e demais custos administrativos. Podemos dividir os custos em 3

famílias distintas: Custos variáveis, Custos fixos e Despesas comerciais.

1 – Custos variáveis: Aumentam em proporção direta com a comercialização dos produtos e serviços prestados e variam com estes. Como exemplo podemos citar:

- Bebidas, alimentos;
- Prestadores de serviços terceirizados como Bartenders, manobristas, seguranças, garçons, auxiliares de serviços, auxiliares de cozinha, socorristas, etc.
- Cachês para os artistas e suas equipes.

2 – Custos Fixos: São todos os custos que independem da venda dos produtos ou da prestação dos serviços, mantendo-se constante para todo e qualquer nível de venda.

Alertamos que a medida que os negócios cresçam um novo planejamento se faz necessário e em consequência a estrutura e os custos aqui apresentados, devem ser repensados e estruturados conforme o seu Plano de Negócios.

Os valores apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa dos custos fixos, variando de empresa para empresa, localização regional e outras variáveis.

Custos Fixos

Salários (Funcionários Fixos) *

R\$ 20.000,00

Aluguel, segurança, IPTU

R\$ 9.600,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 7.500,00

Manutenção de software

R\$ 600,00

Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários

R\$ 3.500,00

Contador

R\$ 1.500,00

Demais gastos administrativos

R\$ 1.200,00

Total

R\$ 43.900,00

* Para nosso exemplo consideramos uma equipe de funcionários fixos composto de 01 Gerente Geral, 01 Assistente Administrativo e financeiro, 01 serviços Gerais e 01 Recepcionista. Incluir todos os encargos sobre os salários nessa conta.

Nota:

Os meios de divulgação de uma Casa de shows variam de acordo com o porte e o público-alvo do estabelecimento. Dentre as ferramentas de divulgação mais utilizadas pelo setor são os flyers, folders, cartões, cartazes, luminosos, outdoors, anúncios em jornais de bairro ou de grande circulação, chamadas publicitárias em rádios e televisão, revistas, meios digitais, e-mail marketing, entre outros.

Embora esse custo devesse ser categorizado como fixo ou variável, às vezes é melhor pensá-lo como um grupo independente que pode gerar impacto no volume de vendas e assim conseguir cobrir os gastos da estrutura.

3 – Despesas Comerciais: As “Despesas Comerciais” são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes. Como exemplos destacamos:

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido, consulte um contador);
- Taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões crédito/débito, boleto bancário) caso sejam estas a forma de recebimentos.

Finalizando podemos dizer que somente de posse dos cálculos detalhados dos custos relacionados às atividades da empresa é que se pode propor uma política que vise o planejamento e a redução dos mesmos.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Agregar valor à sua marca ou produtos é fundamental para capturar a atenção do consumidor e se diferenciar dos concorrentes. Para se destacar no segmento de eventos é necessário adotar estratégias de diversificação que gerem algum tipo de valor aos olhos do cliente. A seguir, confira dicas para agregar valor:

- a) Conhecer o seu cliente: Antes de abrir o negócio é fundamental mapear e identificar o público-alvo. Para isso deve-se conhecer os hábitos, a renda, os interesses e, principalmente, os receios do consumidor;
- b) Valorizar os colaboradores: O colaborador desmotivado pode impactar o seu negócio de forma negativa. Portanto, é necessário valorizá-lo. Mantenha sua equipe bem treinada, lidere positivamente, dê feedbacks;
- c) Qualidade das atrações: Apesar do valor dos ingressos ser um fator importante, a qualidade das atrações é bastante considerada pelo cliente. Investir em dj’s, bandas e artistas famosos, permite que sua casa de shows seja elevada a altos patamares;
- d) Foco em experiências: Atualmente muito se fala na importância do consumo de

experiências. Sendo assim, para se diferenciar do concorrente, além de um calendário de atrações, uma casa de shows deve investir em decorações temáticas de acordo com o evento e o público. Ambientes diferenciados, cheiros, cores e texturas valorizam o seu negócio, e conquistam os sentidos do seu consumidor;

e) Analisar o negócio constantemente: Avaliar frequentemente como as coisas estão acontecendo na sua empresa é essencial para reduzir custos, seja de dinheiro ou de tempo, além de aprimorar o contato e a abordagem com o cliente;

f) Resolver rápido: Quando o cliente tem uma experiência negativa com o produto ou serviço é necessário resolver a situação o mais rápido possível, para que ele se sinta seguro e perceba a situação apenas como um incidente;

g) Presença ativa na Internet: Atualmente, uma parte considerável do público realiza a compra de ingressos através da Internet, seja por aplicativos, redes sociais ou sites. Portanto, é fundamental estar presente na Internet para divulgar seus produtos através de conteúdos especializados, anúncios direcionados, etc. Além disso, invista em influenciadores, promoters e embaixadores para seus eventos.

Você, empreendedor, também pode utilizar as redes sociais para disseminar o seu negócio. Assim que abrir o local, registre-se em serviços de mapeamento por GPS como Foursquare, Waze e Google Maps. Isso ajuda os clientes a localizar o seu estabelecimento.

h) Brindes e promoções: Ofereça sorteios, brindes, promoções e descontos. Sua empresa também pode personalizar itens como copos, bonés e camisetas com a logo da marca.

16. Divulgação

Mais do que a alma do negócio, a propaganda é um investimento. Ela serve para destacar o empreendimento. Os meios de divulgação de uma casa de shows e espetáculos variam de acordo com o porte e o público-alvo. A criatividade é essencial para buscar alternativas para atrair a clientela. A seguir, conheça algumas formas para divulgar sua Casa de Shows e Espetáculos:

a) Distribua banners, panfletos e cartões de visita em eventos ou em locais estratégicos (faculdades, academias, bares). Pense na possibilidade de investir em outdoors e não esqueça de pensar na fachada do seu negócio, ela deve encantar o público-alvo.

b) Anuncie em páginas especializadas, como jornais físicos e guias virtuais. As propagandas em rádios locais, TV locais, cartões-fidelidade, dentre outros, ainda produzem bons resultados;

c) Invista em marketing digital através de um site, perfis em redes sociais e anúncios. Atualmente, qualquer empreendimento precisa estar no ambiente digital, compartilhando bastidores, fotos de eventos anteriores, fotos do menu, dos ambientes da casa, e muitos outros conteúdos a fim de engajar o cliente;

d) É imprescindível investir no bom atendimento e na qualidade dos serviços. Afinal, clientes satisfeitos comentam com outras pessoas e não existe melhor campanha de marketing que o tradicional “boca-a-boca”, pois, além de viralizar, é barato e eficiente;

e) Patrocine eventos relativos ao seu segmento, participe de feiras e distribua brindes (camisetas, bonés, copos com a logo da marca). Assim, você pode mostrar o seu empreendimento a um público interessado e aumentar a sua rede de contatos. A propaganda é um importante instrumento para tornar conhecidos a empresa e seus serviços.

f) Faça marketing recíproco. Utilize estabelecimentos afins como restaurantes, livrarias, teatros, lojas, para a divulgação da sua programação.

17. Informações Fiscais e Tributárias

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

Exemplo 1: Casa de Shows e Espetáculos optante do SIMPLES Nacional

O segmento de CASA DE SHOWS E ESPETÁCULOS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 9003-5/00 <https://concla.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html?view=subclasse&tipo=cnae&versao=10.1.0&subclasse=9003500&chave=9003500>, como a atividade de exploração de gestão de salas de teatro, de música e de outras atividades artísticas e culturais, a exploração de casas de espetáculos, a gestão de casas de cultura, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional,

(<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ISS (imposto sobre prestação de serviços);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo III do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 6% a 33%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Exemplo 2: Casa de Shows e Espetáculos NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 119, de 19 de dezembro de 2014:

(http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/Legislacao/Resolucao/2011/ResolucaoCGSN/Anexo_VI_Resolucao_CGSN_94.doc)

Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

1 - Lucro Presumido: É a apuração do tributo sobre o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real.

Nesse regime, a apuração dos tributos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x 32%, aplica-se as alíquotas de:

- IRPJ - 15%. Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;

- CSLL - 9%. Não há adicional de imposto.

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- PIS - 0,65% - sobre a receita bruta total;
- COFINS – 3% - sobre a receita bruta total;
- ISS – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

2 - Lucro Real: É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com lucro presumido e por isso, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

- IRPJ - 15% sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;
- CSLL - 9%, determinada nas mesmas condições do IRPJ;

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- PIS - 1,65% - sobre a receita bruta total, compensável;
- COFINS - 7,65% - sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto municipal:

- ISS – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- INSS - Valor devido pela Empresa - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;

- INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).
- RAT – Risco de Ambiente do Trabalho – de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.
- INSS Terceiros – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.
- FGTS – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

18. Eventos

Congresso Abrasel

<https://www.congressoabrasel.com.br>

Evento anual

Local: Em estados diferentes a cada ano

Eventos Brasil – 29º Congresso Brasileiro de Empresas e Profissionais de Eventos

<https://eventosbrasil2022.com.br/>

Evento anual

Fispal Food Service – Feira internacional de Produtos e Serviços para Alimentação Fora do Lar

<https://www.fispaltecnologia.com.br/pt/home.html>

Evento Anual - São Paulo – Expo Center Norte

Congresso Nacional Abrasel

<https://abrasel.com.br/>

Evento anual – Rua Bambui, 20 Serra – Belo Horizonte - MG

19. Entidades em Geral

Confira as organizações e entidades que auxiliam o desenvolvimento do setor:

ABEOC – Associação Brasileira de Empresas de Eventos

<https://www.abeoc.org.br>

ABRASEL – Associação Brasileira de Bares e Restaurantes

<https://abrasel.com.br>

ABRAPE - Associação Brasileira dos Promotores de Eventos

<https://abrape.com.br/>

Anvisa – Agência Nacional de Vigilância Sanitária

<https://www.gov.br/anvisa/pt-br>

Ministério da Saúde

<http://www.saude.gov.br>

20. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de

Normas Técnicas, por ser o único foro de normalização do País.

1. Normas específicas para uma Casa de shows e espetáculos

Não existem normas específicas para este negócio.

2. Normas aplicáveis na execução de uma Casa de shows e espetáculos

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais.

Estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 15878:2011 - Móveis — Assentos para espectadores — Requisitos e métodos de ensaios para a resistência e a durabilidade.

Especifica os métodos de ensaio e os requisitos que determinam a resistência e a durabilidade estrutural de todos os tipos de assentos para espectadores, que são fixados ao piso e/ou paredes de forma permanente, seja na forma de bancos ou cadeiras simples. Esta Norma também inclui uma tabela de valores de ensaios com cargas e ciclos. Esta Norma aplica-se aos lugares fixados permanentemente em filas, mas não aos assentos conjugados não fixados ao piso e/ou paredes. A avaliação do efeito do envelhecimento e da temperatura ambiente não está incluída. Estes ensaios não se destinam a avaliar a durabilidade dos materiais de enchimento, tais como espumas e seus revestimentos. Os ensaios visam valorizar a resistência e a durabilidade de assentos para espectadores classificados, independentemente dos materiais, da concepção/execução ou dos processos.

ABNT NBR 9077:2001 - Saídas de emergência em edifícios.

Esta Norma fixa as condições exigíveis que as edificações devem possuir.

ABNT NBR 10898:2013 - Sistema de iluminação de emergência. Especifica as características mínimas para as funções a que se destina o sistema de iluminação de emergência a ser instalado em edificações ou em outras áreas fechadas, na falta de iluminação natural ou falha da iluminação normal instalada.

ABNT NBR 17240:2010 - Sistemas de detecção e alarme de incêndio – Projeto, instalação, comissionamento e manutenção de sistemas de detecção e alarme de incêndio – Requisitos. Esta Norma especifica requisitos para projeto, instalação, comissionamento e manutenção de sistemas manuais e automáticos de detecção e alarme de incêndio em e ao redor de edificações, conforme as recomendações da ABNT ISO/TR 7240-14.

ABNT NBR 12693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio.

Esta Norma estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR 10897:2007 Versão Corrigida:2008 - Sistemas de proteção contra incêndio por chuveiros automáticos - Requisitos.

Estabelece os requisitos mínimos para o projeto e a instalação de sistemas de proteção contra incêndio por chuveiros automáticos, incluindo as características de suprimento de água, seleção de chuveiros automáticos, conexões, tubos, válvulas e todos os materiais e acessórios envolvidos em instalações prediais.

ABNT NBR 14276:2006 - Brigada de incêndio - Requisitos

Esta Norma estabelece os requisitos mínimos para a composição, formação, implantação e reciclagem de brigadas de incêndio, preparando-as para atuar na prevenção e no combate ao princípio de incêndio, abandono de área e primeiros-socorros, visando, em caso de sinistro, proteger a vida e o patrimônio, reduzir as consequências sociais do sinistro e os danos ao meio ambiente.

ABNT NBR 5626:1998 - Instalação predial de água fria.

Estabelece exigências e recomendações relativas ao projeto, execução e manutenção da instalação predial de água fria. As exigências e recomendações aqui estabelecidas emanam fundamentalmente do respeito aos princípios de bom desempenho da instalação e da garantia de potabilidade da água no caso de instalação de água potável.

ABNT NBR 5410:2004 Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão.

Estabelece as condições a que devem satisfazer as instalações elétricas de baixa tensão, a fim de garantir a segurança de pessoas e animais, o funcionamento adequado da instalação e a conservação dos bens.

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior.

Esta Norma especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.

ABNT NBR IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

Esta Norma especifica os requisitos gerais para o projeto, instalação, comissionamento (controle após instalação), operação, ensaio de manutenção e registros de sistemas de alarme manual e automático empregados para a proteção de pessoas, de propriedade e do ambiente.

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida:2005 - Acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos.

Esta Norma estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quando do projeto, construção, instalação e adaptação de edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos às condições de acessibilidade.

ABNT NBR 16998: 2021 - Locais para eventos - Diretrizes para utilização - Fornece diretrizes para utilização de locais para eventos.

ABNT NBR 16571: 2016 - Eventos - Qualidade na organização - Requisitos - Esta Norma especifica os requisitos de qualidade na organização de eventos e pode ser aplicada a todos os tipos e tamanhos de evento.

ABNT NBR 16698: 2018 - Organização de eventos - Diretrizes para boas práticas. Fornece diretrizes para as boas práticas utilizadas nas atividades de organização de eventos, visando a melhoria contínua deste segmento, com ética, transparência, cidadania, comprometimento e resultados.

21. Glossário

Confira alguns termos e expressões usadas no segmento de Casas de Shows e Espetáculos:

Acústica: A qualidade da casa de espetáculos no que diz respeito à transmissão do som. Problemas acústicos geralmente são complexos em sua natureza e muito dinheiro e horas de trabalho podem ser economizados com a consulta de um engenheiro ou arquiteto especializado desde o início do processo de projeto de uma casa de shows.

Boca de Cena: Abertura frontal do palco que delimita horizontal e verticalmente o espaço visual da cena. Recorte na parede frontal do palco que pode ser variado através do uso de reguladores verticais e horizontais.

Camarim: Recinto da caixa dos teatros e casa de shows onde os atores se vestem e se maquam, ou músicos se preparam para o show.

Cenografia: Arte e técnica de criar, projetar e dirigir a execução de cenários para espetáculos de teatro, de cinema, de televisão, de shows etc.

Ciclorama: Grande tela semicircular, geralmente em cor clara, situada no fundo da cena e sobre a qual se lançam as tonalidades luminosas de céu ou de infinito, que se deseja obter. Nele também podem ser projetados dispositivos ou filmes que se desenvolvem alternada ou paralelamente à ação física dos atores. Ciclorama ou

infinito, fundo infinito, cúpula de horizonte.

Coxia: Nos palcos de teatro e casas de shows, espaço situado atrás dos bastidores. Pode ser ainda um assento móvel, normalmente com dobradiças, usado quando as poltronas normais já estão ocupadas. Uma espécie de cadeira improvisada.

Promoter: organizador de eventos, que ajuda principalmente na parte da venda de ingressos e na divulgação, ou seja, na promoção do evento.

Rider Técnico: consiste em uma lista com todos os equipamentos de palco (sonorização e iluminação) necessários em um evento ou show. É realizado pela equipe dos artistas - no caso de shows, discriminando tudo que deve ser providenciado para que a apresentação saia como desejam - e pelos produtores de eventos, no caso de eventos que não contratam artistas, mas precisam de sonorização e iluminação especiais.

Urdimento: Armação de madeira ou ferro, construída ao longo do teto do palco, para permitir o funcionamento de máquinas e dispositivos cênicos. Na realidade, é o esqueleto do palco; a 'alma' da caixa de mágicas em que ele às vezes se converte.

Vara: Madeira ou cano longitudinal preso no urdimento, onde são fixados elementos cenográficos, equipamentos de luz e vestimentas cênicas. Sua movimentação pode ser manual, utilizando-se contrapesos e elétrica.

Para conferir outros termos usados no segmento, acesse o site a seguir:
<https://www.sympla.com.br/glossario>. Ou baixe o material de forma gratuita:
<https://www.passeidireto.com/arquivo/88326968/dicionario-do-produtor-de-eventos>

22. Dicas de Negócio

Neste empreendimento, ter uma boa estrutura é fator primordial para alcançar o sucesso. Outras dicas importantes são:

- O planejamento e execução da programação de shows é fundamental. A qualidade dos artistas e espetáculos em cartaz é determinante para o sucesso do negócio.
- Obedeça às disposições legais, sanitárias e honre os compromissos com os fornecedores, colaboradores e clientes;
- Procure fidelizar a clientela com ações de pós-venda, como: remessa de cartões de aniversário, comunicação de novos serviços e novos produtos ofertados, contato por mensagens de texto lembrando sobre eventos e promoções;

- O empreendedor deve estar sintonizado com a evolução do setor. Esse é um negócio que requer inovação e adaptação constantes, em face das novas tendências que surgem dia-a-dia. Por isso, participar de eventos na área é uma oportunidade para conhecer novos produtos e aumentar a rede de contatos;
- É fundamental manter cuidados especiais com as bebidas, que exigem um armazenamento e temperatura corretos. A carta de bebidas deve ser bem elaborada, levando em consideração os preços e a sofisticação dos coquetéis;
- O cardápio é um elemento essencial. A sua montagem antecede até mesmo às instalações da cozinha, ele deve ser pensado para oferecer produtos de acordo com a demanda de público, levando em consideração o horário do evento;
- Manutenção e segurança são indispensáveis. Problemas aparentemente pequenos, como o inadequado dimensionamento das saídas de emergência, sobrecarga nas instalações elétricas, ou guarda-corpo fora do especificado em norma, são riscos potenciais para os usuários e podem causar a interdição do local;
- A escolha de uma temática para sua casa de shows, é outro fator importante para atrair clientes e proporcionar experiências. Porém, não se deve restringir a um público específico, nem a um tipo de música determinado. Saber se posicionar bem no mercado é diferente de restringir possíveis consumidores a comparecerem no seu empreendimento;
- Outra dica de negócio é fornecer o serviço para que os clientes tenham onde guardar seus objetos com segurança, os guarda-volumes, além da instalação de câmeras dentro e fora do estabelecimento;
- É muito comum que cursos de graduação tenham interesse em realizar eventos em sua casa de shows e espetáculos. Oferecer uma pequena porcentagem dos ganhos para o fundo de formaturas é um modo de vender mais;
- Participe dos eventos do setor, é uma oportunidade para conhecer novos produtos e aumentar a rede de contatos;
- Invista em campanhas de marketing, inclusive no ambiente digital, que, hoje, é o principal ponto de contato com o consumidor.

23. Características Específicas do Empreendedor

A grande maioria dos empreendedores culturais do País começa a trabalhar no segmento de entretenimento por gostar de arte e por prazer. Costumam se utilizar de conhecimentos, contatos pessoais e recursos próprios. Contudo algumas características são consideradas fundamentais ao perfil de um empreendedor da área:

- Possuir experiência prévia neste setor;
- Visão sistêmica do mercado cultural;
- Disposição para trabalhar em horários pouco convencionais;
- A sensibilidade para identificação de nichos de público;
- Disposição para correr riscos;
- Facilidade de relacionamento interpessoal;
- Capacidade de identificar prioridades;
- Capacidade de operacionalizar ideias;
- Capacidade de comunicação e criatividade;
- Capacidade de trabalho em equipe;
- Capacidade de liderança;
- Capacidade de planejamento e organização;
- Domínio de métodos e técnicas de trabalho;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes.

24. Bibliografia Complementar

ALKMIM, Antonio Carlos et al. Cadeia produtiva da economia da música. Rio de Janeiro: Incubadora Cultural Gênese, PUC-Rio; SEBRAE/RJ, 2004.

BARRETO, A. Aprenda a organizar um show. [S. l.]: Imagina Ed. 2007. Disponível em: <http://produtorindependente.blogspot.com/2008/01/livro-aprenda-organizar-um-show_30.html>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

FRANCEZ, A.; COSTA NETTO, J. C.; DANTINO, S. F. Manual do direito do entretenimento: guia de produção cultural. [S. l.]: Ed. SENAC, 2009.

NOAL, Thiago A. Pesquisa de mercado para abertura de uma casa noturna em Marechal Cândido Rondon. Universidade Federal do Rio Grande do Sul: Porto Alegre, 2011.

GONÇALVES, V. Como montar uma boate. Novonegocio. Disponível em: <<http://www.novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-montar-uma-boate>>. Acesso em 14 de novembro de 2022.

TECNOLOGIA é diferencial em casas noturnas. Novomilenio, 2006. Disponível em: <<http://www.novomilenio.inf.br/ano06/0610c002.htm>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

BADÔ, F. Donos de bares contam dificuldades para abrir negócio próprio. Folha, 2011. Disponível em:

<<http://www1.folha.uol.com.br/saopaulo/977539-donos-de-bares-contam-dificuldades-para-abrir-o-negocio-proprio.shtml>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

II Dimensionamento Econômico da Indústria de Eventos no Brasil - 2013. Abeoc, Sebrae. Disponível em: <<http://www.abeoc.org.br/wp-content/uploads/2014/10/II-dimensionamento-setor-eventos-abeoc-sebrae-171014.pdf>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

CHIQUELTO, L. Quer abrir uma casa de shows? Manual completo. Aberturasimples, 2021. Disponível em: <<https://aberturasimples.com.br/abrir-uma-casa-de-shows/>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

GONÇALVES, V. Como montar uma casa de eventos e espetáculos. Novonegocio. Disponível em:

<<https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-montar-uma-casa-de-eventos-e-espetaculos/>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

FADEL, D. Como administrar seu capital de giro e obter uma operação saudável. Ecommercebrasil, 2012. Disponível em:

<<https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/como-administrar-seu-capital-de-giro-e-obter-uma-operacao-saudavel/>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

Perfil dos Estados e Municípios brasileiros: Cultura 2014. IBGE, 2014. Disponível em: <<https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv95013.pdf>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

5 dicas para se destacar no mercado de casas noturnas. Letsevents, 2019. Disponível em: <<https://lets.events/blog/mercado-de-casas-noturnas/>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

Comissão Nacional de Classificação. IBGE. Disponível em:

<<https://concla.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html?view=subclasse&tipo=cnae&versao=10.1.0&subclasse=9003500&chave=9003500>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

CURY, C. 6 erros que não se pode cometer ao criar um evento. Blog Sympla. Disponível em: <<https://blog.sympla.com.br/blog-do-produtor/6-erros-que-nao-se-pode-cometer-ao-criar-seu-evento/#:~:text=Para%20fazer%20as%20contas%2C%20voc%C3%AA,p%C3%BAblico%20fica%20um%20pouco%20comprometida>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

GUIMARÃES, P. Demanda por shows no Brasil cresce 276% em um ano, mostra levantamento. Cnn Brasil, 2022. Disponível em:

<<https://www.cnnbrasil.com.br/business/demanda-por-shows-no-brasil-cresce-276-em-um-ano-mostra-levantamento/>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

Retomada de eventos e festas lota espaços até 2023. Palestrasdesucesso. Disponível em:<<https://palestrasdesucesso.com.br/noticias/retomada-de-eventos-e-festas-lota-espacos-ate-2023/>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

PACHECO, B. Setor de eventos promete movimentar economia em ano de crise, mas enfrenta desafios na cadeia de fornecedores. Bpmoney, 2022. Disponível em:<<https://www.bpmoney.com.br/noticias/mercado/setor-de-eventos-economia-crise-fornecedores>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

Shows, festivais e vida noturna recuperam vigor após pandemia. Exame, 2022. Disponível em: <<https://exame.com/casual/shows-festivais-apos-pandemia/>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

BRASIL, C.I. Setor cultural ocupava, em 2020, 4.8 milhões de pessoas. Agenciabrasil, 2021. Disponível em:

<<https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2021-12/setor-cultural-ocupava-em-2020-48-milhoes-de-pessoas>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

Números do setor. Abrape. Disponível em: <<https://abrape.com.br/numeros-do-setor/>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

Setor de eventos de cultura e entretenimento lidera a retomada da economia no país. Abrape, 2022. Disponível em:

<<https://abrape.com.br/setor-de-eventos-de-cultura-e-entretenimento-lidera-a-retomada-da-economia-no-pais/>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

Demanda por shows no Brasil aumenta 276% em um ano, aponta pesquisa. Economicnewsbrasil, 2022. Disponível em:

<<https://www.economicnewsbrasil.com.br/2022/08/23/demanda-por-shows-no-brasil-cresce-276-em-um-ano-aponta-pesquisa/>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

cenário musical no Brasil. Inteligenciafinanceira, 2022. Disponível em:
<<https://inteligenciafinanceira.com.br/saiba/mercados/rock-in-rio-coldplay-justin-bieber-como-a-demanda-reprimida-por-shows-ingressos-e-custos-altos-estao-alterando-o-cenario-musical-no-brasil/>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

Cresce a geração de empregos no setor de eventos de cultura e entretenimento no país. Abrape, 2022. Disponível em:

<<https://abrape.com.br/cresce-a-geracao-de-empregos-no-setor-de-eventos-de-cultura-e-entretenimento-no-pais/>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

DURANTI, V. Brasil deverá completar quase 600 eventos realizados em 2022. Brandnews, 2022. Disponível em:

<<https://brandnews.com.br/noticia/7065/brasil-devera-completar-quase-600-mil-eventos-realizados-em-2022>>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

25. Fonte de Recurso

Caso o futuro empreendedor não saiba, existem instituições financeiras, desde bancos a cooperativas, que oferecem planos de crédito especiais para dar início ao novo empreendimento. Alguns planos são lastreados pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe).

Nesse caso, o Sebrae pode ser um avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidos alguns requisitos preliminares. Confira o site do Sebrae para mais informações, mas não deixe de consultar:

- ? Proger Urbano Capital de Giro
- ? Cartão BNDES
- ? Microcrédito Produtivo Orientado Caixa

26. Planejamento Financeiro

O Planejamento Financeiro é um pilar fundamental para construir uma empresa de sucesso. Afinal, não basta ter vocação e força de vontade, pois, independentemente do tamanho do negócio, o controle financeiro adequado permite a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. A seguir, confira algumas sugestões para auxiliar a gestão financeira do seu negócio:

Fluxo De Caixa: É o controle das despesas e do faturamento da empresa através do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro. Facilita a contabilização dos ganhos, a gestão da movimentação financeira e permite que o empreendedor tenha uma visão ampla da situação financeira do negócio.

Capital de Giro: É a diferença entre os recursos disponíveis em caixa e a soma das despesas e contas a pagar. Tudo começa com um bom planejamento, detalhando os gastos a curto e a longo prazo e as possíveis entradas de dinheiro. Lembre-se que o período entre a prestação de serviço e o recebimento pode ser longo, a necessidade de recursos será suprida pelo capital de giro.

Princípio da Entidade: É importante salientar que o patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais confunda a sua conta pessoal com a empresarial, pois seria uma falha de gestão gravíssima que pode arruinar o negócio. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

Despesas: É a soma de todos os valores que devem ser pagos pela empresa. Há as despesas fixas e as variáveis, ambas devem ser honradas para agradar o mercado e evitar problemas. O controle das despesas é fundamental para melhorar a taxa de lucro.

Reservas/Provisões: Reservar uma parte do lucro é fundamental para prover o seu negócio. Afinal, são necessárias as provisões para troca de equipamentos ou aquisição de sistemas modernos. As provisões funcionam como um fundo de reserva.

Empréstimos: É normal que o futuro empreendedor busque por empréstimos para alavancar ou inaugurar o negócio. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter muito cuidado com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. Negocie para evitar maior incidência de juros.

Objetivos: Com um plano de ação, o futuro empreendedor poderá delimitar os objetivos para amenizar os erros ou definir ajustes que facilitem a conquista da meta.

Utilização de Softwares: Os softwares de gestão financeira são essenciais para qualquer negócio. São eficientes, seguros e economizam muito tempo. O futuro empreendedor poderá consultar no mercado a ferramenta adequada para as suas atividades.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

O Sebrae oferece ao empreendedor uma série de produtos e serviços criados para ajudar a impulsionar o negócio. Para consultar a programação disponível em seu

Estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800 ou acesse o site: <https://sebrae.com.br>. Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos online e gratuitos

1 - Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado.

Será que sou empreendedor?

Identificar as principais características empreendedoras e refletir sobre o estágio de desenvolvimento das atitudes empreendedoras em seu dia a dia.

Sobre o curso: Todo empresário é empreendedor? E todo empreendedor é empresário? Neste curso, você aprenderá a identificar características que são fundamentais para ter muito sucesso no mundo dos negócios.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/sera-que-sou-empreendedor,bccea3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Empreendedor de sucesso.

Elaborar metas claras e um plano de ação para refletir sobre autodesenvolvimento e as atividades empreendedoras.

Sobre o curso: Aposto que você já ouviu muitas histórias sobre os empreendedores de sucesso. Contudo, saiba que todos eles adotaram um tipo de planejamento. Neste curso, você compreenderá os detalhes da jornada do empreendedor bem-sucedido.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/empreendedor-de-sucesso,868ed4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

2 - Para quem quer começar o próprio negócio

A seguir, confira alguns itens indispensáveis para começar o seu próprio negócio. Ou, então, para formalizar o seu produto.

Plano de Negócios - Serve para orientar o futuro empreendedor a buscar informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores, os pontos fortes e fracos com o fim de visualizar a viabilidade da ideia e gestão da empresa.

A formação de preço para o meu tipo de negócio.

Sobre o curso: Neste curso, você entenderá o que são gastos fixos, variáveis e como

diferenciá-los para a adequada formação de preços. Além disso, será capaz de observar o mercado para comparar preços e tomar as melhores decisões sobre o seu negócio. Por fim, aprenderá o que é a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio operacional.

https://api.whatsapp.com/send/?phone=5541999647646&text=Voc%C3%AA+quer+fazer+o+curso+%2AA+Forma%C3%A7%C3%A3o+de+pre%C3%A7o+para+o+meu+tipo+de+neg%C3%B3cio%2A%2C+ent%C3%A3o+envie+essa+mensagem+para+come%C3%A7ar+o+curso.&app_absent=0

Fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o seu negócio.

Sobre o curso: Você compreenderá como o controle financeiro é uma ferramenta essencial para a gestão das empresas. Além disso, poderá refletir sobre a possibilidade de usar o fluxo de caixa para auxiliar na tomada de decisão. Como se não bastasse, será elaborado um fluxo de caixa que poderá ser usado de base no controle e gestão da sua empresa.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/fluxo-de-caixa-como-ferramenta-de-gestao-para-o-seu-negocio,e242d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Controle da movimentação financeira.

Sobre o curso: Você compreenderá a forma de utilização do controle de movimentação financeira no dia a dia empresarial. Também reconhecerá a importância de controlar a movimentação financeira da empresa e será capaz de elaborar o controle diário de caixa realizado e futuro do seu negócio.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/controle-da-movimentacao-financeira,2653d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Avaliando as vendas do seu negócio.

Sobre o curso: O sonho de todo microempreendedor é aumentar seu volume de vendas e ver seu negócio crescer. Neste curso, nós oferecemos as ferramentas certas para alcançar esse objetivo. Você aprenderá a avaliar e planejar as vendas para melhorar os resultados. Além disso, descobrirá como mapear a concorrência para avaliar o posicionamento da empresa no seu mercado de atuação e, de bônus, conhecer as etapas do funil de vendas.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/avaliando-as-vendas-do-seu-negocio,324da3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

3 - Para quem quer inovar

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado.

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte.

Inovação e possibilidades de crescimento

Sobre o curso: A inovação se tornou um diferencial competitivo para empresas de todos os portes. É através da inovação que as empresas conseguem se manter relevantes no mercado. Se o processo for contínuo, à frente da concorrência na maioria das vezes. Mas como a sua empresa pode aplicar o conceito de inovação em seu dia a dia? Neste curso mostramos o que você precisa saber para implantar a cultura de inovação no seu negócio.
<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/inovacao-e-possibilidades-de-crescimento,cddb644c2fd26710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Como devo agir para liderar e promover a criatividade e a inovação?

Sobre o curso: Criatividade e inovação são dois pilares fundamentais para manter um negócio de sucesso. Neste curso você aprenderá a se tornar um líder que ofereça um ambiente estimulante para a criação de ideias criativas e inovadoras, impulsionando assim seus resultados. O curso está disponível no WhatsApp. Aprenda a ser um líder, aplique os conhecimentos na prática, estude onde e quando quiser, receba conteúdos exclusivos em diferentes formatos.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-devo-agir-para-liderar-e-promover-a-criatividade-e-a-inovacao,b60756c2a69a8710VgnVCM100000d701210aRCRD>

4- Para atender bem seu cliente

Conhecendo e valorizando seu cliente

Sobre o curso: Antes de montar um negócio, é fundamental conhecer e valorizar o seu cliente. Sendo assim, no curso você aprenderá a se relacionar com o seu público alvo e a conhecer suas dores e motivações. Afinal, são questões que fazem diferença e melhoram o desempenho nas vendas.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/conhecendo-e-valorizando-seu-cliente,a7e5d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

5- Para planejar suas ações

Planeje suas metas e resultados

Sobre o curso: Você, empreendedor, sabe para onde está indo e aonde quer chegar? Estabelecer metas claras e resultados esperados é fundamental para o sucesso do seu negócio! Neste curso você entenderá quais os benefícios de um planejamento bem elaborado para a saúde da sua empresa.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/planeje-suas-metas-e-resultados,db86d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Crescimento planejado e orientado para resultados

Sobre o curso: Como você quer que a sua empresa esteja daqui a dois anos? Com um planejamento estratégico bem definido e organizado, é possível chegar em qualquer lugar que você imaginar. Sendo assim, neste curso você aprenderá a analisar a situação atual da empresa para projetar o seu futuro. Além disso, utilizará ferramentas de planejamento para melhorar o desempenho com o aumento da competitividade.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/crescimento-planejado-e-orientado-para-resultados,a342a3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Quais os passos para a definição de preço de produtos e serviços?

Sobre o curso: Você sabe qual é a diferença entre preço e valor? Essa é uma resposta que precisa saber na hora de definir quanto cobrar por seus produtos e serviços. Neste curso você aprenderá a analisar os pontos fundamentais para iniciar o processo de formação de preço. Se preferir, faça o curso por WhatsApp, aprenda a calcular os preços dos produtos e serviços, aplique o conhecimento na prática, estude onde e quando quiser e receba conteúdos exclusivos em diferentes formatos de mídia.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/quais-os-passos-para-a-definicao-de-preco-de-produtos-e-servicos,21644f6e499a8710VgnVCM100000d701210aRCRD>

28. Sites Úteis

- Abrafesta: <https://abrafesta.com.br/>
- Abnt: <https://www.abnt.org.br/>
- Abrape: <https://abrape.com.br/>
- Abeoc: <https://abeoc.org.br/>
- Portal Sebrae: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>
- Simulador de Negócios Sebrae: <http://simulador.ms.sebrae.com.br>