

# PROPOSTA DE INVESTIMENTO/VENDA NEGÓCIO SINTA PARIS PERFUMES

- 1 - RESUMO
- 2 - RESUMO DO NEGÓCIO E MERCADO
- 3 - RESUMO DA ESTRUTURA EM FUNCIONAMENTO
- 4 - CUSTOS VARIÁVEIS DO NEGÓCIO / MÊS
- 5 - PROPOSTA DE INVESTIMENTO
- 6 - RETORNO DO INVESTIMENTO AO INVESTIDOR
- 7 - DADOS SOBRE FATURAMENTO DO NEGÓCIO
- 8 - DADOS SOBRE O MERCADO DE PERFUMES NO BRASIL

## 1 – RESUMO

Há 2 anos criei um negócio na internet de vendas de perfumes contratipos, com o intuito de empreender para mudar de vida criando valor para o mercado e para outras pessoas. **Deu certo!**

Hoje, depois de grande investimento em trabalho, estudo, criatividade e perseverança, o negócio Sinta Paris Perfumes **fatura sozinho em média 12k por mês sem investimento em Marketing pago**, com um custo fixo de apenas 1400 reais. Isso porque eu fiz e faço tudo sozinho de uma sala comercial alugada.

Entretanto, como a maioria dos empreendedores do Brasil, **busquei capital nos meios tradicionais, para investir no negócio com o objetivo de expandi-lo, mas não consegui**. Quem é pequeno empreendedor nesse país sabe bem o quão é difícil (senão impossível) conseguir capital para iniciar ou escalar pequenos negócios.

Porém, o negócio Sinta Paris Perfumes chegou a uma **fase crucial que demanda investimento para manter-se e, mais que isso, escalar**. Isso porque é um **negócio já testado e aprovado**.

**Não é uma aventura** que pode ou não dar certo e sim um **negócio ativo há quase 2 anos faturando e em crescimento**. Crescimento esse que não acelera muito mais por não dispor de capital para investir.

O faturamento atual provém **exclusivamente das vendas através de Buscas orgânicas no Google**, pois foram feitos investimentos em conhecimento, tempo e dinheiro para conseguir estar nas primeiras páginas nas pesquisas orgânicas do Google. Isso é um **grande diferencial para quem tem um negócio na internet**, e a Sinta Paris já tem isso. Ou seja, o negócio hoje fatura sem investimento em Marketing. Imagine você se investirmos em Marketing pago no Facebook e Google.

Pois bem, fizemos uns testes durante algumas semanas investindo uma verba pequena em Marketing no Facebook e o **faturamento dobrou** nesses períodos. Mas infelizmente esse investimento necessita de Capital de Giro para se manter, pois o resultado não acontece no mesmo momento. Por isso precisamos ter dinheiro em caixa, o que hoje não é possível com o orçamento apertado.

Mas o aporte requerido não é somente para investimento em Marketing, mas também para resolver outros problemas que impedem que o negócio seja ainda mais escalável e formal.

O mercado de perfumes no Brasil ainda é **pouco explorado**. Acredite! Ainda tem muito mercado para explorar e os motivos disso estão descritos nesse projeto. Além disso, uma das Visões do negócio é **oferecer (com bom lucro e viabilidade) um preço justo para Perfumes Contratipos** de boa qualidade ao mercado. O que as poucas grandes empresas não fazem.

## **2 - RESUMO DO NEGÓCIO E MERCADO**

Negócio ativo há quase dois anos, elaborado após estudo de mercado que resultou na solução de um problema para um público grande que deseja comprar perfumes importados, mas não tem renda para pagar tão caro.

Daí surgiram os **Perfumes Contratipos de qualidade** que são perfumes produzidos com a mesma essência/fragrância dos importados, mas com nomes e embalagens próprias. Logo, com custos e preços muito menores do que os importados, **atingindo assim uma parcela maior que 70% da população brasileira** têm renda de até dois Salários Mínimos. Além de pessoas da Classe B que também compram contratipos para experimentar antes de comprar o importado. Logo, um segmento que abarca **mais de 80% da população**.

**Quem são os poucos grandes Players do mercado no ramo de Contratipos na internet?**

Thera Cosméticos – In The Box – Nuancielo – ThiPos – Amakha

Entre outras com menor visibilidade, os sites acima vendem Perfumes Contratipos de boa qualidade, mas trazem duas oportunidades para o negócio Sinta Paris Perfumes:

**1 – Preços altos:** As marcas acima têm preços que chegam a se igualar com os de alguns perfumes importados. Isso é uma oportunidade, pois a Sinta Paris Perfumes tem preços mais baixos por conta do baixo custo de compra dos produtos e também por atuar com uma operação mais enxuta e de baixo custo;

**2 – O Mercado** de Perfumes Contratipos no Brasil, considerando o tamanho e a quantidade de players com grande exibição na internet, ainda não é muito explorado. Dessa forma, há grande oportunidade para escalar o negócio de Perfumes Contratipos atuando com preços menores atingindo tanto a clientela da concorrência quanto novos clientes.

Fizemos uma pesquisa com as 10 maiores marcas de Contratipos da Internet e descobrimos que nosso produto tem o menor preço de venda do mercado, para Contratipos de boa qualidade. E continuaremos tendo após o investimento, mesmo com outros custos, pois o investimento proporcionará, entre outras coisas, parcerias que trarão queda nos custos operacionais e de estoque.

## **3 - RESUMO DA ESTRUTURA EM FUNCIONAMENTO**

- 1 - Site e-commerce completo com mais de 1500 produtos/fragrâncias cadastrados;
- 2 - Três Redes Sociais prontas com seguidores REAIS;
- 3 - Sistema automatizado de e-mails transacionais e Marketing;
- 4 - SEO GOOGLE e outros buscadores ativos e com diversas palavras-chave nas primeiras páginas e primeiros resultados.
- 5 - Sistema de Dropshipping com mais de 400 vendedores cadastrados;
- 6 - Sistema de Afiliados automatizado com mais de 300 afiliados cadastrados;

- 7 - Carteira de clientes com mais de TRÊS MIL cadastros;
- 8 - Sistema de atendimento pronto e rodando com automatizações;
- 9 - Sistema de Frete integrado com plataforma de Frete mais barato.

Ao longo dos quase dois anos em atividade na internet, a Sinta Paris Perfumes obteve faturamento médio mensal de R\$12.000,00. Em alguns meses, faturou R\$25.000,00 em média. Essa diferença se deu por conta de investimento em Marketing Pago no Facebook, em alguns meses.

Entretanto, há mais de um ano, as vendas acontecem sem a necessidade de investimento em Marketing. Isso porque **foi feito um trabalho e investimento à época em SEO**. SEO nada mais é que fazer com que o site apareça bem posicionado nas buscas orgânicas dos mecanismos de pesquisa, principalmente o Google. Isso resultou em faturamento sem investimento em Marketing.

Há mais de um ano as compras são realizadas por pessoas que buscam determinado produto (perfume) ou por palavras chave como “Perfumes Contratipos”, “Melhores Contratipos”, “Revender Perfumes”, “Perfumes no Atacado”, etc. Como está muito bem posicionados no Google, o site é encontrado na primeira página de pesquisa e nos primeiros resultados, trazendo centenas de visitantes por dia e, assim, realizando vendas.

Em muitos termos de pesquisa estamos acima das grandes marcas nos resultados orgânicos. ***A taxa de conversão média em vendas do negócio somente por buscas orgânicas há meses é de 1,5%, acima da média geral para e-commerces no Brasil que é de 1,4%.***

Um dos sonhos de quem tem negócios na internet é ter seu site nas primeiras páginas do Google e não precisar pagar Marketing para fazer vendas. E, por isso, investem trabalho, em tempo e dinheiro otimizando seus sites para SEO. O negócio Sinta Paris já tem isso pronto e evoluindo a cada dia.

Entretanto, como dito acima, o faturamento **com investimento em Marketing cresce e muito**. Ainda mais! Nos momentos em que investimos em Marketing na internet, não tínhamos alguns diferenciais que temos hoje, como por exemplo, a quantidade de produtos cadastrados na Loja Virtual que era de 60 e passou para 1500 hoje. Logo, as vendas que perdíamos por não termos a fragrância desejada pelo visitante, hoje não perderíamos.

Além disso, a exposição que o site tem hoje na internet por conta do SEO que não existia antes, é MUITO maior e isso favorece muito as vendas com Marketing pago.

Mais que isso, hoje temos uma estrutura de Front End mais profissional, o que possibilita a diminuição de abandono de carrinhos e desistências.

Com isso, a **projeção de faturamento com investimento** em Marketing pago hoje é de **R\$60.000,00 por mês**. Esse é o objetivo, considerando o cenário acima.

O negócio Sinta Paris conta também com outros diferenciais que a concorrência não tem, como:

- **Venda no Atacado**, com descontos progressivos por quantidade, o que atrai muitos revendedores pelo Brasil;
- **Sistema de Dropshipping**. Vendedores que utilizam nosso estoque para revender nossos produtos;
- **Sistema de Afiliados**. Vendedores que indicam nosso site e recebem comissões em caso de vendas vindas de suas indicações.

Os diferenciais acima estão automatizados na estrutura do negócio e em evolução constante.

#### **4 - CUSTOS VARIÁVEIS DO NEGÓCIO / MÊS**

##### **SEM INVESTIMENTO EM ANÚNCIOS**

FATURAMENTO MÉDIO: R\$12 MIL\*

CUSTO MÉDIO TOTAL: 40%

a) CUSTO COM PRODUTO: 22%

b) CUSTO COM FRETE (Se oferecer Frete Grátis): 12%

c) CUSTO COM MEIO DE PAGAMENTO: 6%

**MARGEM DE LUCRO BRUTO MENSAL: 60%**

\*Número REAL de hoje com vendas apenas por buscas orgânicas.

##### **COM INVESTIMENTO EM ANÚNCIOS (FACEBOOK E/OU GOOGLE):**

FATURAMENTO MÉDIO: R\$25 MIL\* (Objetivo com o cenário atual R\$60 MIL / mês.)

CUSTO MÉDIO TOTAL: 60%

Acrescentar o CUSTO COM MARKETING: 20% (podendo ser muito menor se bem gerenciado à medida em que os anúncios foram otimizando)

**MARGEM DE LUCRO BRUTO MENSAL: 40%**

\*Número REAL de quando investimos em Marketing.

#### **CUSTOS FIXOS / MÊS**

Sistema de atendimento automatizado: R\$90,00

Manutenção do site: R\$120,00

Sala comercial (inclui internet, energia, telefone, água): R\$1200,00

CUSTO FIXO TOTAL ATUAL: R\$1410,00

O cenário acima de Custos Fixos é o atual. O negócio é gerido por uma pessoa apenas, pois não há necessidade nesse momento, com o volume de vendas e trabalho atual, de ter funcionários.

Entretanto, o objetivo é crescer, e MUITO! Com isso, haverá a necessidade de investimento para trazer maior faturamento que pagará novos os custos com tranquilidade.

#### **5 - PROPOSTA DE INVESTIMENTO**

Antes de tudo, é necessário entender que **o objetivo REAL é tornar a Sinta Paris uma das maiores marcas de Perfumes Contratipos do país**. Isso inclui estar no mesmo patamar (ou maior) dos grandes players citados acima. Em 2 anos, o objetivo é estar faturando, no mínimo, **6 dígitos por mês e 7 dígitos por ano**.

Para isso, **o negócio chegou na fase de investimentos**. Sem isso não há como escalar e chegar aos objetivos. Na verdade, se não houver o investimento adequado nesse momento, **perderemos uma grande oportunidade de aproveitar o momento do mercado** que é extremamente favorável ao modelo de negócio Sinta Paris Perfumes.

Segue abaixo o detalhamento da aplicação do investimento:

**CAPITAL MÍNIMO REQUERIDO: R\$60.000,00**

**ESTOQUE: R\$20.000,00**

Como pode-se ver no site, trabalhamos com a marca genérica do fornecedor PERFUMEURS. Isso porque para termos a nossa marca na embalagem há uma exigência de quantidade mínima de 2 mil unidades. Dessa forma, se faz necessário um caixa para comprar o estoque com nossa marca. Vendemos bastante o produto com a marca do parceiro fornecedor, mas a maioria dos clientes precisam receber o produto Sinta Paris, que foi o site em que compraram. Além disso, corremos o risco de não receber novas compras do mesmo cliente que vê a marca do fornecedor e faz a segunda compra diretamente com o mesmo.

**MARKETING: R\$12.000,00**

Esse valor será investido nos 6 primeiros meses e precisa estar em caixa para garantirmos o planejamento em Marketing.

**ESTRUTURA PARA ARMAZENAMENTO DO ESTOQUE: R\$8.000,00**

Hoje o estoque é pequeno (quase Just in Time) e não necessita de grande estrutura para armazena-lo. Mas com a compra do estoque novo, será necessária uma estrutura um pouco maior e mais organizada.

**REGULARIZAÇÃO DO CNPJ: R\$5.000,00**

As vendas hoje são realizadas sem a emissão de Nota Fiscal, ou seja, na informalidade. Isso porque o tamanho do negócio hoje ainda permite o modelo. Mas há um CNPJ ligado ao negócio que está com pendências junto à SEFAZ que serão regularizadas com o investimento.

**CAPITAL DE GIRO: R\$15.000,00**

Montante em recursos que ficará no caixa do negócio para custear despesas gerais do fluxo de caixa e possíveis contingências.

Com o investimento acima, a **projeção de faturamento nos três primeiros meses é de R\$30.000,00** em média por mês. Isso porque estaremos no início da nova fase do negócio. Porém, **a partir do terceiro mês, o objetivo é faturar R\$60.000,00** por mês.

Depois dessa fase, iremos planejar novas ações como parcerias com influencers, adição de novos produtos da linha de cosméticos e vendas físicas através de parceiros (lojas) que terão nossos produtos no modelo consignado ou com vantagens específicas adequadas ao perfil do parceiro. Com isso, a **projeção de faturamento será de 6 dígitos por mês**, investindo o próprio capital gerado pelo negócio.

**6 - RETORNO DO INVESTIMENTO AO INVESTIDOR**

Ofereço **TRÊS formas de investimento** no negócio, com base no valor atual do negócio que foi avaliado em **R\$260.000,00** por empresa especializada em Valuation. Entretanto, a avaliação base para essa proposta de investimento será de **R\$125.000,00**.

Segue detalhamento de cada forma abaixo:

**INVESTIMENTO SEM SOCIEDADE (apenas investimento):**

**VALOR DO INVESTIMENTO: R\$60.000,00 (aporte imediato):**

## **RETORNO DO INVESTIMENTO:**

- Nos três primeiros meses: 1% do capital investido por mês;
- Do quarto mês ao sexto mês: 3% do capital investido por mês;
- Do sétimo mês em diante: 10% do lucro bruto do negócio por mês por 36 meses;
- Havendo interesse de ambas as partes, a qualquer momento o valor total do investimento poderá ser devolvido antes de qualquer prazo acima, finalizando assim o compromisso.

## **INVESTIMENTO COM SOCIEDADE (compra de 60% do negócio):**

### **VALOR DO INVESTIMENTO: R\$70.000,00 (aporte imediato):**

- Nesse caso o Sócio/Investidor assumirá a operação completa do negócio, sendo o responsável pela administração do negócio por completo, inclusive por investimentos futuros no negócio;
- Será dono de 60% do negócio, assim como lucros, sendo Sócio Majoritário;
- Será treinado sobre toda a operação e receberá todas as informações e suporte necessários para tocar o negócio. Acompanhamento e Suporte enquanto eu tiver participação societária;
- Como trata-se de compra de parte do negócio, o valor acima será pago a mim a título de compra de parte da sociedade, ficando a meu critério investir ou não uma parte ou o total no negócio;
- Durante 6 meses após a validação do contrato, o Sócio/Investidor terá a prioridade exclusiva em comprar meus 40% obtendo assim a propriedade total do negócio. Nesse caso, dentro desse período, havendo proposta por parte do Sócio/Investidor em comprar minha parte (40%), terei a obrigação em vendê-la;
- Após 6 meses, caso não compre os meus 40%, a decisão de vender ou não os meus 40% será minha;
- Durante os 6 meses descritos acima, ficarei com 40% do lucro líquido do negócio. Após esse prazo, continuarei como sócio com a mesma porcentagem de participação. Nesse caso, com o direito de vender minha parte para terceiros.

## **INVESTIMENTO PARA COMPRA TOTAL DO NEGÓCIO**

### **VALOR DO INVESTIMENTO: R\$125.000,00**

- Nesse caso, o investidor se tornará dono de 100% do negócio, sem qualquer responsabilidade adicional comigo. Logo, assumirá a operação e a administração do negócio como novo proprietário;
- Será treinado sobre toda a operação e receberá todas as informações e suporte necessários para tocar o negócio. Acompanhamento e Suporte por 60 dias;
- Como trata-se de compra total do negócio, o valor acima será pago a mim a título de pagamento total do negócio. Porém, entregarei o negócio com: Marketing Pago rodando com a verba dos três primeiros meses paga; Estoque com 500 unidades do produto; Formalização e regularização do CNPJ;
- O negócio já fatura 12 mil por mês em média e deverá faturar o dobro disso com investimento em Marketing pago. Mas ficará a critério do novo dono os investimentos adicionais no negócio, nos moldes descritos nesta apresentação, para alavancar e escalar o negócio.
- Lembrando que esse é o valor de venda do negócio com o cenário e números atuais do negócio. Após os investimentos detalhados nesta apresentação, o negócio terá valor muito maior.

Estou aberto a outras propostas semelhantes condizentes com às condições acima.

Se houver REAL interesse, acesse o site, veja toda a estrutura e informações descritas nele. [www.sintaparis.com](http://www.sintaparis.com)

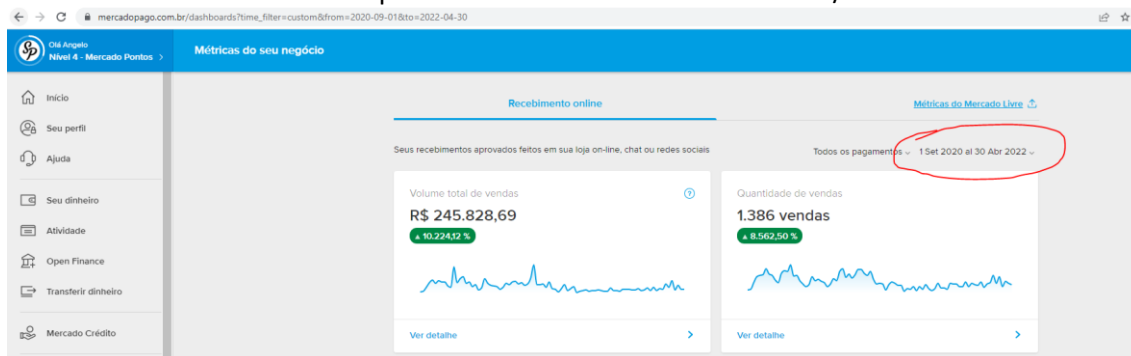
Se restarem dúvidas ou se for realmente interessante para você, por favor entre em contato pelo telefone abaixo:

**79 9 9638-0013 – Falar com Angelo Novaes**

## 7 - DADOS SOBRE FATURAMENTO DO NEGÓCIO

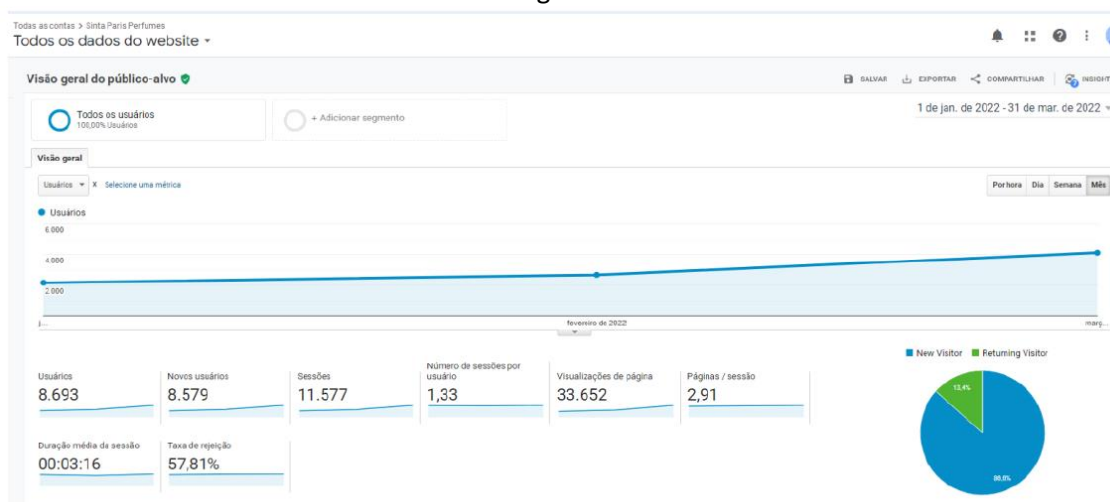
### Faturamento total do negócio SET/20 a ABR/22

Desde o primeiro mês de faturamento até ABR/22



### Relatório de visitas ao site (fonte: Google Analytics)

Somente Visitas Orgânicas últimos 3 meses



## 8 - ALGUNS DADOS SOBRE O MERCADO DE PERFUMES NO BRASIL

### 2º maior consumidor de perfumes do mundo

Crescimento das vendas de perfumaria em geral no Brasil:

2019: 44%

2020: 8,4%

2021: 22% (1º quadrimestre – apesar da pandemia, com o crescimento das Vendas On Line)

- Faturamento do Setor de Perfumaria e Cosméticos no Brasil em 2020: mais de 122 Bilhões.
- Crescimento das vendas online no Brasil em: 2019: 23% / 2020: 47% / 2021: 72%

**Mais de 90% do mercado é dominado por marcas Nacionais.** Isso significa que o Brasileiro quer pagar menos para ter um bom perfume na pele. Prova também que a **grande maioria da população não deseja pagar por perfumes importados**, mas não por rejeitar as fragrâncias deliciosas que os importados têm, e sim **por conta dos altos preços deles.**

**E é aí que entram os CONTRATIPOS** com preços 10X menores, mas com a mesma fragrância dos importados. Ou seja, estamos diante de um mercado que abarca mais de **80% da população** que tem renda humilde, mas que adoraria ter na pele uma fragrância importada. É um MARKET SHARE gigantesco que ainda tem uma GRANDE parcela da população para ser explorada.

Isso porque os Grande players de venda de Perfumes Contratipos do Mercado, os que mais vendem, ainda não detém um Share grande por conta dos preços que cobram. A maioria deles cobram preços de Perfume Importado em Contratipos, o que afugenta grande parcela da população. **O negócio Sinta Paris já vem otimizado para oferecer um preço muito menor, sem ficar devendo na qualidade.**

O resultado disso, se feito um bom trabalho de Marketing, Estrutura Digital e Atendimento, são vendas crescentes a cada dia.

Ainda não existem **dados consistentes sobre o Mercado de Perfumes CONTRATIPOS.** E isso é **uma vantagem**, pois sabemos que **as vendas só crescem nesse nicho**, mas ainda não é tão explorado. Isso significa que **ainda tem muito mercado para explorar** no nicho de Perfumes Contratipos, o que nos leva a crer que **quem entrar o quanto antes**, de forma profissional e estruturada, **terá grandes resultados a médio/longo prazo.**

Veja essa matéria e outras em pesquisas pelo assunto:

<https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/o-mercado-de-perfumes-no-brasil-quanto-esse-nicho-movimenta/>

CINCO PRINCIPAIS CATEGORIAS DO M-COMMERCE EM 2018 - NÚMERO DE PEDIDOS

