

EMPREENDEDORISMO: um estudo acerca das atividades da Hinode

Evandro FINAMORE, Glauciene GONÇALVES, Thiago Henrique, Ivan, Mizael Patrício AGAPITO¹,
Dejanir José CAMPOS JÚNIOR²

¹Estudantes de Gestão da Produção Industrial/UNINCOR- *campus* Betim – e-mail:
loryandrade13@gmail.com

²Orientador e Professor do Curso de Gestão da Produção Industrial/UNINCOR – *campus* Betim
dejanir.junior@unincor.edu.br

Palavras-Chave: Empreendedorismo, Faturamento, Projeção.

RESUMO

Este estudo teve o intuito de apresentar algumas considerações acerca do tema “Empreendedorismo” e suas perspectivas. Para tanto, serão apresentados conceitos teóricos sobre empreendedorismo, tipos de empreendedorismo, com base em autores como Dornelas (2001); Dolabela (1999); Chiavenato (2005); Adair (2007); Dutra (2001); Ângelo (2003). Para tal estudo será utilizada a metodologia do estudo de caso, que visa apresentar considerações a partir de uma situação real. Sendo assim, teve-se como objetivo: Avaliar o desenvolvimento e retorno no investimento de perfumes, cosméticos, energéticos, entre outros, da marca Hinode, através de uma projeção de 8 meses, baseada nos primeiros 4 meses a partir do investimento. Para tanto foi efetuado um estudo de caso com um representante de vendas de cosméticos da empresa Hinode. A Hinode é uma empresa de cosméticos que utiliza o *marketing* mult nível para se alavancar no mercado. É a 3ª maior empresa de cosméticos depois da Boticário e Natura. O conceito de venda e propaganda se assemelha a Herbalife. Hoje a Hinode atinge vários públicos, são mais de 300 produtos desde perfume, produtos para corpo, energéticos, shampoos, entre outros. Para tal foi analisado o período entre junho de 2015 e outubro de 2015. A venda teve início em junho/2015, com a aquisição de um Kit - com 25 perfumes bolsa, amostras etc., a um custo de R\$2200,00. O tempo despendido com a venda / propaganda foi calculado em torno de 2 horas diárias (tempo estimado, pois a venda era efetuada em bate-papo com amigos, festa familiares, What Zap, Face book etc). O faturamento mensal está em torno de R\$500,00 mensais, com uma margem de lucro de 80%, conforme orientação Hinode, porem a margem usual do representante está em 100%. A ideia básica do negócio é, fatidicamente, uma pirâmide, ou seja, quanto mais pessoas você apresentar/indicar, maior será o percentual de lucro, uma vez que você recebe também pelas vendas das indicações. Em quatro meses o investimento se pagou, e o investidor ainda mantinha materiais em estoque para venda.