**UNIVERSIDADE DO VALE DO SAPUCAÍ**

ANDERSON RICHARD DA SILVA

BERNARDO SBRISSA MADISSON

CAMILLE DE FREITAS PIRES DA SILVA

ISABELA DA SILVA OLIVEIRA

JANDSON DANIEL DOS SANTOS

JEAN ARTHUR SANTOS ALMEIDA

JULIA MACHADO CRUZ

KENZO YAMAMOTO

MARIA CECÍLIA BERALDO FERNANDES

SYLVIO CÉZAR REZENDE PEREIRA

**PLANO DE NEGÓCIOS**

**ACS CORPORATION**

**POUSO ALEGRE - MG**

**2024**

ANDERSON RICHARD DA SILVA

BERNARDO SBRISSA MADISSON

CAMILLE DE FREITAS PIRES DA SILVA

ISABELA DA SILVA OLIVEIRA

JANDSON DANIEL DOS SANTOS

JEAN ARTHUR SANTOS ALMEIDA

JULIA MACHADO CRUZ

KENZO YAMAMOTO

MARIA CECÍLIA BERALDO FERNANDES

SYLVIO CÉZAR REZENDE PEREIRA

**PLANO DE NEGÓCIOS**

**ACS CORPORATION**

Trabalho apresentado à UNIVERSIDADE DO VALE DO SAPUCAÍ, como um requisito parcial para a nota de Laboratório de Negócios: Empreendedorismo de Alto Impacto, nos cursos de Administração, Ciências Contábeis e Sistemas de Informação.

Orientador (a): Prof.º Guilherme Luiz Ferrigno Pincelli

**POUSO ALEGRE – MG**

**2024**

**SUMÁRIO**

[1. SUMÁRIO EXECUTIVO 5](#_Toc165403905)

[2. CONCEITO DO NEGÓCIO 9](#_Toc165403906)

[2.1. Apresentação 9](#_Toc165403907)

[2.2. Missão ..................................................................................................................................9](#_Toc165403908)

[2.3. Visão ....................................................................................................................................9](#_Toc165403909)

[2.4. Diferenciais do negócio 9](#_Toc165403910)

[2.5. Oportunidade 9](#_Toc165403911)

[2.6. Produtos e serviços 10](#_Toc165403912)

[2.7. Aspectos jurídicos e composição societária 10](#_Toc165403913)

[2.8. Certificações, licenças, regulamentações 11](#_Toc165403914)

[2.9. Localização e abrangência 12](#_Toc165403915)

[2.10. Terceiros e parcerias 12](#_Toc165403916)

[3. MERCADO E COMPETIDORES 13](#_Toc165403917)

[3.1. Análise de setor 13](#_Toc165403918)

[3.2. Mercado-alvo 14](#_Toc165403919)

[3.3. Necessidade do cliente 15](#_Toc165403920)

[3.4. Análise de competidores 15](#_Toc165403921)

[3.5. Vantagens competitivas 16](#_Toc165403922)

[4. EQUIPE DE GESTÃO 17](#_Toc165403923)

[5. PRODUTOS E SERVIÇOS 18](#_Toc165403924)

[5.1. Descrição dos produtos e serviços 18](#_Toc165403925)

[5.2. Benefícios e diferenciais 18](#_Toc165403926)

[5.3. Utilidade e apelo 19](#_Toc165403927)

[5.4. Tecnologia, P&D e Patentes 19](#_Toc165403928)

[5.5. Ciclo de vida 20](#_Toc165403929)

[6. ESTRUTURA E OPERAÇÕES 20](#_Toc165403930)

[6.1. Organograma funcional 20](#_Toc165403931)

[6.2. Máquinas e equipamentos necessários 20](#_Toc165403932)

[6.3. Processos de negócio 21](#_Toc165403933)

[6.4. Política de Recursos Humanos 22](#_Toc165403934)

[6.4.1. Recrutamento e seleção 22](#_Toc165403935)

[6.4.2. Política de treinamento e desenvolvimento 23](#_Toc165403936)

[6.4.3. Avaliação de desempenho 24](#_Toc165403937)

[6.4.4. Plano de cargos e salários 24](#_Toc165403938)

[6.4.5. Desligamento 24](#_Toc165403939)

[6.5. Previsão de Recursos Humanos 24](#_Toc165403940)

[6.6. Fornecedores de serviços e matéria-prima 26](#_Toc165403941)

[6.7. Infraestrutura e planta 27](#_Toc165403942)

[6.8. Infraestrutura tecnológica 27](#_Toc165403943)

[7. MARKETING E VENDAS 29](#_Toc165403944)

[7.1. Objetivos do negócio curto prazo 29](#_Toc165403945)

[7.2. Objetivos do negócio longo prazo 29](#_Toc165403946)

[7.3. 4 P´s ...................................................................................................................................30](#_Toc165403947)

[7.4. Estratégia e projeção de vendas 31](#_Toc165403948)

[7.5. Parcerias .............................................................................................................................31](#_Toc165403949)

[8. ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO 33](#_Toc165403950)

[8.1. Análise estratégica 33](#_Toc165403951)

[8.2. Análise SWOT 33](#_Toc165403952)

[8.3. 5 por quês e 5W2H 35](#_Toc165403953)

[8.4. Cronograma 36](#_Toc165403954)

[9. FINANÇAS 38](#_Toc165403955)

[9.1. Investimentos 38](#_Toc165403956)

[9.2. Taxa Interna de Retorno – TIR 39](#_Toc165403957)

[9.3. Fluxo de caixa do primeiro ano 39](#_Toc165403958)

[9.4. Fluxo de caixa dos cinco primeiros anos 39](#_Toc165403959)

[9.5. PayBack .............................................................................................................................40](#_Toc165403960)

[9.6. Ponto de equilíbrio - Mensais e Anuais 40](#_Toc165403961)

[9.7. Lucratividade 40](#_Toc165403962)

[9.8. Rentabilidade 41](#_Toc165403963)

[9.9. Plano Financeiro completo – ACS 41](#_Toc165403964)

[10. DETALHAMENTO DAS PESQUISAS DE MERCADO 41](#_Toc165403965)

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

A Empresa ACS visa fornecer serviços contábeis, trabalhistas e tributários de alta qualidade, personalizados e abrangentes para empresas na região do Sul de Minas Gerais. Nosso conceito baseia-se na ideia de sermos um parceiro confiável e essencial para nossos clientes, oferecendo soluções que garantam conformidade legal, eficiência financeira e suporte estratégico para o crescimento de seus negócios.

Na região do Sul de Minas Gerais, a demanda contínua por serviços contábeis, trabalhistas e tributários oferece uma oportunidade de crescimento para a ACS. Além disso, a possibilidade de expandir nossa base de clientes para outras regiões, estabelecer parcerias estratégicas, investir em inovação tecnológica e aproveitar o crescimento do setor proporcionam um cenário favorável para a expansão e o desenvolvimento da empresa.

A Empresa ACS atua em um mercado dinâmico e competitivo de serviços empresariais na região do Sul de Minas Gerais. Esse mercado é caracterizado por uma demanda crescente por soluções contábeis, trabalhistas, tributárias e de tecnologia da informação, impulsionada pelo crescimento econômico local e pela complexidade regulatória enfrentada pelas empresas.

A empresa enfrenta a concorrência de diversos competidores estabelecidos, como escritórios de contabilidade, consultorias tributárias, empresas de tecnologia da informação e prestadores de serviços trabalhistas. Para se destacar nesse cenário competitivo, a ACS busca diferenciar-se por meio da qualidade e personalização de seus serviços, atendimento ao cliente excepcional, expertise local e investimentos em tecnologia.

Além disso, a empresa realiza uma análise contínua do mercado e dos competidores, identificando oportunidades de nicho e segmentos específicos da economia local para explorar. Essa abordagem permite à ACS adaptar suas estratégias, manter-se ágil e continuar atraindo e retendo clientes, mesmo em um mercado competitivo e em constante evolução.

A equipe de gestão da Empresa ACS é liderada pelo CEO, responsável pela visão estratégica e direção geral da empresa, e pelo CFO, encarregado da gestão financeira. Além disso, inclui os líderes de diversos departamentos: o Departamento de Atendimento ao Cliente, que garante a satisfação e suporte adequado aos clientes; o Departamento de Auditoria e Verificação, responsável por assegurar a conformidade com regulamentações e a integridade dos processos; o Departamento de Tecnologia da Informação, encarregado de desenvolver e manter a infraestrutura tecnológica; o Departamento Administrativo e Financeiro, que gerencia as operações administrativas e financeiras; e o Departamento de Recursos Humanos, responsável por recrutar, desenvolver e gerir o talento humano da empresa. Cada líder de departamento contribui para o sucesso da empresa, trazendo habilidades específicas e expertise para suas respectivas áreas de atuação.

A Empresa ACS oferece uma ampla gama de serviços especializados em contabilidade, trabalhista, tributária, auditoria e tecnologia da informação para atender às necessidades variadas das empresas na região do Sul de Minas Gerais. Nossos serviços são personalizados para cada cliente, visando garantir conformidade legal, eficiência financeira e suporte estratégico para o crescimento do negócio. Nossas vantagens competitivas incluem expertise local, atendimento personalizado, qualidade e precisão em todos os serviços, investimento em inovação tecnológica, abordagem integrada aos serviços empresariais e compromisso com a excelência. Esses diferenciais nos posicionam como parceiros confiáveis e essenciais para o sucesso empresarial de nossos clientes, destacando-nos no mercado regional como líderes em serviços empresariais.

A Empresa ACS opera com uma estrutura organizacional sólida e eficiente, composta por diversos departamentos especializados, incluindo contabilidade, trabalhista, tributária, auditoria, tecnologia da informação, atendimento ao cliente, administrativo e financeiro, e recursos humanos. Esses departamentos operam de forma integrada e colaborativa, compartilhando informações e recursos para garantir a entrega de serviços de alta qualidade aos clientes. A empresa adota rigorosos processos e procedimentos em todas as suas operações, garantindo conformidade legal, qualidade e precisão em todos os serviços prestados. Investimentos contínuos em tecnologia e inovação permitem otimizar as operações e oferecer soluções eficientes e seguras aos clientes. Além disso, a ACS valoriza o atendimento ao cliente e dedica atenção especial à gestão de recursos humanos, garantindo um ambiente de trabalho positivo e investindo no desenvolvimento e retenção de talentos. Essa abordagem integrada e focada na excelência permite que a Empresa ACS mantenha sua posição como líder no mercado regional de serviços empresariais, atendendo às necessidades variadas dos clientes e garantindo sua satisfação contínua.

A Empresa ACS optou por terceirizar suas atividades de marketing para uma empresa especializada, visando aproveitar a expertise e os recursos disponíveis no mercado. A empresa terceirizada trabalhará em estreita colaboração com a ACS para desenvolver e implementar estratégias de marketing eficazes, alinhadas com os objetivos de negócios da empresa.

As estratégias de marketing serão focadas em aumentar a visibilidade da ACS no mercado regional, destacando seus serviços especializados e vantagens competitivas. Isso incluirá a utilização de diversas plataformas de marketing digital, como mídias sociais, campanhas de e-mail marketing, anúncios online e otimização de mecanismos de busca (SEO), para alcançar um público-alvo mais amplo e engajar potenciais clientes.

Além disso, a ACS participará ativamente de eventos do setor, workshops e seminários, onde poderá demonstrar sua experiência e estabelecer conexões com clientes em potencial. Programas de indicação e parcerias estratégicas também serão explorados como formas de expandir a base de clientes.

Quanto à projeção de vendas, espera-se um crescimento sólido ao longo dos próximos anos, impulsionado pela implementação das estratégias de marketing, pela expansão da oferta de serviços e pelo aumento da demanda por serviços empresariais na região do Sul de Minas Gerais. Análises de mercado e tendências serão utilizadas para prever o crescimento das vendas e ajustar as estratégias conforme necessário para alcançar os objetivos de vendas estabelecidos. Com uma abordagem focada no cliente e no mercado, a ACS está bem-posicionada para alcançar um crescimento sustentável e se consolidar como líder no mercado regional de serviços empresariais.

A Empresa ACS está implementando uma estratégia abrangente de crescimento para consolidar sua posição como líder no mercado regional de serviços empresariais. Isso envolve a expansão da carteira de clientes por meio de campanhas de marketing direcionadas e programas de indicação, além da diversificação dos serviços oferecidos para atender às demandas emergentes do mercado. A empresa também está investindo em tecnologia para otimizar suas operações e oferecer soluções inovadoras, buscando parcerias estratégicas para ampliar sua rede de contatos e acessar novos mercados. O desenvolvimento contínuo dos talentos da equipe e o monitoramento constante do mercado e das tendências do setor completam a estratégia, garantindo um crescimento sustentável e uma posição de destaque no mercado.

Com base nas informações fornecidas, a Empresa ACS fez investimentos significativos em seu início e operações. O investimento inicial totalizou 110.450,00 unidades monetárias, com um adicional de 46.720,00 unidades monetárias destinados a investimentos pré-operacionais e 31.730,00 unidades monetárias em investimentos operacionais. No entanto, esses investimentos foram altamente rentáveis, como indicado pela taxa interna de retorno (TIR) de 340%. Esse número impressionante sugere que a empresa foi capaz de gerar retornos substanciais sobre o capital investido, refletindo uma gestão financeira sólida e um promissor potencial de crescimento. Em resumo, os investimentos iniciais realizados pela ACS demonstram uma abordagem financeiramente robusta, resultando em uma rentabilidade excepcional e apontando para um futuro promissor para a empresa.

A Empresa ACS está aberta a aportes de recursos que possam fortalecer suas operações e impulsionar suas iniciativas estratégicas. Para isso, é essencial estabelecer condições claras para garantir um processo transparente e mutuamente benéfico. Isso inclui identificar claramente as necessidades financeiras e os objetivos específicos para os quais os recursos serão utilizados, além de definir contrapartidas que estejam alinhadas com a estratégia de negócios da empresa. Qualquer aporte de recursos deve contribuir para o alcance dos objetivos de crescimento e desenvolvimento da ACS, mantendo um alto nível de transparência e prestação de contas em relação ao uso dos recursos. Ao estabelecer condições claras e alinhadas com sua estratégia de negócios, a ACS busca garantir que os investimentos ou parcerias contribuam significativamente para seu sucesso a longo prazo, protegendo os interesses de todas as partes envolvidas.

1. CONCEITO DO NEGÓCIO

2.1. Apresentação

A ACS é uma empresa de apoio ao cliente voltada ao ramo contábil, trabalhista, tributária para empresas de todos os regimes. Auditoria e verificação dos arquivos digitais e o cruzamento eletrônico dos dados.

2.2. Missão

A ACS possui como missão fornecer soluções integradas e personalizadas de apoio ao cliente no ramo contábil, trabalhista e tributário, utilizando tecnologia avançada e expertise especializada para agregar valor aos negócios de nossos clientes.

2.3. Visão

Ser reconhecida como a principal referência em excelência e inovação nos serviços de apoio ao cliente para empresas, estabelecendo padrões de qualidade e ética no setor.

2.4. Diferenciais do negócio

A ACS oferece soluções personalizadas e inovadoras no campo contábil, trabalhista, tributário e auditoria digital. Nossa equipe altamente qualificada e a utilização de tecnologia avançada garantem serviços de alta qualidade e precisão. Priorizamos a ética, o atendimento excepcional ao cliente e o acompanhamento contínuo dos resultados para garantir o sucesso de nossos clientes.

2.5. Oportunidade

O mercado apresenta oportunidades de crescimento devido à crescente complexidade regulatória e à demanda por conformidade fiscal. Além disso, os avanços tecnológicos nos permitem desenvolver soluções inovadoras e expandir nossos serviços para áreas como consultoria estratégica e gestão financeira.

2.6. Produtos e serviços

A ACS disponibiliza planos de serviços, abrangendo desde opções básicas até Premium, com preços mensais que variam de R$120,00 a R$230,00. No plano básico, os usuários têm direito de até 15 consultas por mês, podendo ser realizadas por e-mail ou telefone. Já no plano Premium, não há limites estabelecidos para o número de consultas.

2.7. Aspectos jurídicos e composição societária

O quadro societário da ACS é composto por dez sócios investidores que serão remunerados por meio do Pró-Labore já estipulado no valor de R$1.80,00 (um mil e oitocentos reais), valor decidido inicialmente para fins de sucesso do negócio e que poderá ser mudado posteriormente conforme o balanço financeiro anual da empresa.

**COMPOSIÇÃO SOCIETÁRIA:**

O quadro societário da ACS é composto por dez sócios investidores, cada um desempenhando um papel fundamental na gestão e operação da empresa: Bernardo Sbrissa Madisson, integrará a parte administrativa da empresa, trazendo sua expertise para otimizar os processos internos. Maria Cecilia Beraldo Fernandes, assumirá a posição de diretora financeira, liderando as estratégias financeiras da ACS com excelência. Jandson Daniel dos Santos, diretor do departamento de atendimento ao cliente, trabalhará em estreita colaboração com o gerente de atendimento ao cliente, Jean Arthur Santos Almeida, para garantir a satisfação dos clientes. Isabela da Silva Oliveira, diretora de auditoria, colaborará com o gerente de auditoria, Sylvio Cézar Rezende Pereira, para assegurar a conformidade e eficiência dos processos internos. Anderson Richard da Silva, responsável pela gerência de TI, trará inovação e segurança aos sistemas de informação da empresa. Camille de Freitas Pires da Silva, diretora de administração, em parceria com o gerente de administração Kenzo Yamamoto, trabalhará para garantir a eficiência operacional e o bom funcionamento dos recursos da ACS. Julia Machado Cruz, gerente de RH, liderará as iniciativas de recursos humanos, promovendo um ambiente de trabalho produtivo e colaborativo. Serão remunerados por meio do Pró-Labore já estipulado no valor de R$1.412.00 (Um mil quatrocentos e doze reais), valor decidido inicialmente para fins de sucesso do negócio e que poderá ser mudado posteriormente conforme o balanço anual da empresa.

2.8. Certificações, licenças, regulamentações

Para abrir uma consultoria contábil, algumas certificações, licenças e regulamentações são essenciais:

* Certificação Contábil: Dependendo do país, pode ser necessário que você ou alguém em sua equipe tenha uma certificação contábil reconhecida, como CPA (Certified Public Accountant) nos Estados Unidos ou equivalente em outros países.
* Licença de Negócio: Você precisará obter as licenças de negócio necessárias em sua jurisdição para operar uma empresa de consultoria contábil. Isso geralmente envolve registrar sua empresa e obter um número de identificação fiscal.
* Regulamentações Locais: Familiarize-se com as regulamentações locais e fiscais relacionadas à prestação de serviços contábeis. Isso pode incluir regras sobre impostos, conformidade regulatória e procedimentos de relatório.
* Seguro de Responsabilidade Profissional: Considere obter um seguro de responsabilidade profissional para proteger sua empresa contra possíveis reclamações de clientes relacionadas a erros ou omissões em seus serviços.
* Educação Continuada: Mantenha-se atualizado com as mudanças nas leis fiscais e contábeis, participando de programas de educação continuada e obtendo certificações adicionais, conforme necessário.

2.9. Localização e abrangência

A ACS tem origem na cidade de Pouso Alegre e conta com atendimentos on-line e personalizados por toda a região do Sul de Minas Gerais.

2.10. Terceiros e parcerias

Visto que a viabilidade de contratar profissionais terceirizados é vantajosa, mesmo assim a ACS optou por manter a equipe pois conta com os benefícios de ter profissionais de administração, contabilidade e T.I como colaboradores. Sendo assim somente o setor de marketing seria terceirizado, contando com uma empresa especializada para gerir atividades relacionadas ao marketing. Apenas um setor terceirizado pensando em redução de custos e direcionar o foco para melhorar as principais atividades da empresa.

A Empresa ACS reconhece a importância das parcerias estratégicas para ampliar sua oferta de serviços e alcançar um público mais amplo. Buscamos colaborações com profissionais e empresas complementares que possam agregar valor aos nossos clientes e fortalecer nossa posição no mercado. Aqui estão algumas possíveis parcerias:

1. Contadores e Escritórios de Advocacia Especializados em áreas como tributação, direito trabalhista e legislação empresarial podem complementar nossos serviços, oferecendo uma gama mais ampla de expertise para atender às necessidades de cada cliente.
2. Empresas de Tecnologia que desenvolvem soluções de software para contabilidade, gestão de folha de pagamento e conformidade tributária podem ajudar a aprimorar nossos serviços.
3. Instituições Educacionais como universidades e escolas de negócios, podem oferecer oportunidades de estágio e programas de desenvolvimento profissional para estudantes interessados em contabilidade, direito empresarial e áreas relacionadas, ao mesmo tempo em que nos permite identificar e recrutar talentos promissores.

3. **MERCADO E COMPETIDORES**

3.1. Análise de setor

A história da consultoria remonta à antiguidade, com figuras como Marco Polo, Colbert e Hamilton sendo considerados os primeiros consultores. No entanto, a consultoria moderna teve origem na Europa no final do século XIX, durante a segunda revolução industrial. Desde então, a indústria de consultoria tem acompanhado de perto as tendências em gestão e tecnologia, especializando-se e segmentando-se para atender às demandas do mercado. Cada região evolui em seu próprio ritmo, dependendo da maturidade tanto dos compradores quanto dos vendedores de serviços de consultoria. A demanda por consultoria tem crescido devido à complexidade do mercado atual, à necessidade de adaptação às mudanças tecnológicas, à busca por eficiência e redução de custos, à necessidade de conformidade com as mudanças regulatórias e legais, e à busca por inovação e diferenciação.

Fonte: rhportal@solides.com.br

Fonte: Consulting Quest

A tabela abaixo mostra o crescimento do mercado global de serviços contábeis, trabalhistas e tributários nos últimos cinco anos:

| Ano | Receita Global (em bilhões USD) | Taxa de Crescimento Anual (%) |
| --- | --- | --- |
| 2019 | 500 | - |
| 2020 | 520 | 4 |
| 2021 | 550 | 5.8 |
| 2022 | 580 | 5.5 |
| 2023 | 610 | 5.2 |

3.2. Mercado-alvo

O mercado-alvo da empresa de apoio ao cliente no ramo contábil, trabalhista e tributário seria composto por uma variedade de empresas de diferentes setores e tamanhos, que enfrentam desafios relacionados à contabilidade, questões trabalhistas e tributárias. Isso inclui:

**Pequenas e Médias Empresas:** Essas empresas muitas vezes têm recursos limitados e podem não ter expertise interna para lidar com questões contábeis, trabalhistas e tributárias complexas. Seu serviço oferecerá uma solução acessível e eficiente para atender às suas necessidades.

**Empreendedores e Startups:** Empreendedores e startups estão focados em expandir seus negócios e podem não ter tempo ou conhecimento para lidar com as complexidades da contabilidade e tributação. Seu serviço oferecerá suporte especializado para ajudá-los a cumprir suas obrigações legais e concentrar-se em seu crescimento.

**Empresas de Médio a Grande Porte:** Empresas maiores podem enfrentar desafios adicionais devido à complexidade de suas operações e às regulamentações mais rigorosas que enfrentam. Seu serviço oferecerá soluções personalizadas e avançadas para atender às suas necessidades específicas.

**Empresas em Setores Regulamentados:** Setores altamente regulamentados, como saúde, financeiro e jurídico, têm requisitos específicos em termos de contabilidade e conformidade regulatória. Seu serviço fornecerá expertise especializada para ajudar essas empresas a cumprirem suas obrigações legais de forma precisa e eficiente.

**Empresas em Expansão Internacional:** Empresas que operam em vários países enfrentam desafios adicionais relacionados à conformidade tributária e regulatória em diferentes jurisdições. Seu serviço oferecerá suporte para lidar com essas complexidades e garantir conformidade em todas as áreas de operação.

Em resumo, o público-alvo incluiria uma ampla gama de empresas, desde pequenas startups até grandes corporações, que buscam suporte profissional e especializado em contabilidade, questões trabalhistas e tributárias para garantir conformidade legal e eficiência operacional.

3.3. Necessidade do cliente

Os clientes procuram a empresa ACS para atender a uma variedade de necessidades essenciais, que vão desde consultoria tributária para otimização fiscal e conformidade legal, gestão trabalhista para lidar com questões de pessoal, até serviços contábeis para manter registros precisos e atualizados. Além disso, eles buscam a ACS para realizar auditorias independentes, garantindo conformidade e identificando oportunidades de melhoria nos processos financeiros. A empresa também oferece serviços de verificação de arquivos digitais e cruzamento de dados, visando evitar erros e assegurar a máxima precisão das informações fornecidas.

3.4. Análise de competidores

No mercado de serviços empresariais na região do Sul de Minas Gerais, a Empresa ACS enfrenta a concorrência de diversos competidores estabelecidos que oferecem uma variedade de serviços similares ou complementares. Para compreender melhor o cenário competitivo, é importante realizar uma análise detalhada dos principais concorrentes. Abaixo estão alguns aspectos-chave a serem considerados:

1. Portfólio de Serviços: É essencial analisar os serviços oferecidos pelos concorrentes, incluindo contabilidade, trabalhista, tributária, auditoria e tecnologia da informação. Compreender a amplitude e profundidade dos serviços prestados pelos competidores pode ajudar a identificar lacunas no mercado e oportunidades de diferenciação.
2. Preços e Modelos de Negócios: Comparar os preços e os modelos de negócios dos concorrentes é crucial para entender como eles estão posicionados no mercado. Isso inclui examinar as estratégias de preços, pacotes de serviços e políticas de descontos adotadas pelos concorrentes.
3. Reputação e Experiência: Avaliar a reputação e a experiência dos concorrentes no mercado é fundamental para entender sua posição competitiva. Isso pode incluir pesquisar avaliações de clientes, prêmios recebidos, anos de experiência no setor e casos de sucesso relatados.
4. Tecnologia e Inovação: Analisar os investimentos em tecnologia e inovação realizados pelos concorrentes pode fornecer insights sobre sua capacidade de oferecer soluções modernas e eficientes aos clientes. Isso inclui examinar a adoção de sistemas de gestão integrados, ferramentas de automação e outras soluções tecnológicas.
5. Estratégias de Marketing e Clientela: Observar as estratégias de marketing e o público-alvo dos concorrentes pode fornecer insights sobre como eles estão se posicionando no mercado e atraindo clientes. Isso inclui analisar sua presença online, participação em eventos do setor e segmentos específicos de clientes atendidos.

Ao realizar uma análise abrangente dos concorrentes, a Empresa ACS pode identificar suas forças e fraquezas relativas, bem como oportunidades para diferenciar-se e ganhar vantagem competitiva no mercado de serviços empresariais na região do Sul de Minas Gerais.

3.5. Vantagens competitivas

A ACS se destaca no mercado por sua equipe altamente qualificada e experiente, oferecendo uma gama abrangente de serviços contábeis, trabalhistas e tributários. Sua abordagem personalizada, foco na conformidade e eficiência, uso de tecnologia avançada e parcerias estratégicas garantem soluções sob medida, precisas e confiáveis para os clientes, mantendo uma relação de transparência e confiança.

4. EQUIPE DE GESTÃO

A equipe de gestão da Empresa ACS desempenha um papel fundamental no direcionamento estratégico, na tomada de decisões e na execução das operações da empresa. Uma análise cuidadosa da equipe de gestão é essencial para avaliar sua capacidade de liderança, expertise e alinhamento com os objetivos de negócios da empresa. Abaixo estão alguns aspectos-chave a serem considerados:

1. Experiência e Qualificações: Avaliar a experiência e as qualificações dos membros da equipe de gestão é crucial para entender sua capacidade de liderança e competência técnica. Isso inclui analisar suas formações acadêmicas, anos de experiência no setor e histórico de sucesso em cargos anteriores.
2. Complementaridade de Competências: Uma equipe de gestão eficaz deve ser composta por membros com habilidades complementares, abrangendo áreas como finanças, operações, marketing, tecnologia e recursos humanos. A diversidade de competências permite uma abordagem mais abrangente para resolver desafios e aproveitar oportunidades de negócios.
3. Capacidade de Tomada de Decisão: Avaliar a capacidade da equipe de gestão de tomar decisões eficazes e orientadas por dados é essencial para garantir o sucesso da empresa. Isso inclui observar a rapidez e a precisão com que são tomadas decisões importantes, bem como a capacidade de aprender com os erros e ajustar o curso quando necessário.
4. Comunicação e Liderança: Uma equipe de gestão eficaz deve ser capaz de comunicar claramente a visão e os objetivos da empresa, inspirar e motivar os funcionários e cultivar uma cultura organizacional positiva. Isso requer habilidades sólidas de comunicação, empatia e capacidade de inspirar confiança.
5. Visão Estratégica: Avaliar a capacidade da equipe de gestão de desenvolver e executar uma visão estratégica para o crescimento e sucesso da empresa é fundamental. Isso inclui definir metas claras, identificar oportunidades de mercado, antecipar tendências e desenvolver planos de ação eficazes para alcançar os objetivos estabelecidos.

Ao realizar uma análise abrangente da equipe de gestão, a Empresa ACS pode identificar pontos fortes, áreas de melhoria e oportunidades para fortalecer sua liderança e impulsionar o crescimento e o sucesso da empresa no mercado de serviços empresariais na região do Sul de Minas Gerais.

5. PRODUTOS E SERVIÇOS

5.1. Descrição dos produtos e serviços

Nossos serviços contábeis, trabalhistas e tributários são o produto principal que oferecemos aos clientes. Isso inclui auditoria, verificação de arquivos digitais, consultoria tributária, gestão de folha de pagamento, entre outros serviços especializados.

Além disso, oferecemos um diferencial em tecnologia avançada, atendimento personalizado e foco nas necessidades específicas do cliente.

5.2. Benefícios e diferenciais

A Empresa ACS se destaca no mercado de serviços empresariais ao oferecer uma ampla gama de soluções especializadas, incluindo consultoria tributária, contabilidade, gestão trabalhista e tecnologia da informação. O diferencial da ACS está no atendimento personalizado, onde cada cliente recebe uma abordagem sob medida para atender às suas necessidades específicas. Além disso, a empresa preza pela qualidade, precisão e inovação tecnológica em todos os serviços oferecidos, investindo em sistemas avançados para otimizar processos e oferecer soluções eficientes. Com uma equipe experiente e um profundo conhecimento da região do Sul de Minas Gerais, a ACS se compromete em proporcionar excelência em todos os aspectos do seu serviço, mantendo altos padrões de profissionalismo e ética. Esses diferenciais garantem aos clientes da ACS acesso a soluções de alta qualidade, adaptadas às suas necessidades individuais e alinhadas com os mais altos padrões do setor.

5.3. Utilidade e apelo

A ACS oferece uma solução abrangente para empresas de todos os regimes, fornecendo suporte ao cliente especializado em questões contábeis, trabalhistas e tributárias. Seu serviço de auditoria e verificação de arquivos digitais garante conformidade e precisão, enquanto o cruzamento eletrônico de dados ajuda a identificar possíveis discrepâncias e evitar problemas futuros. Sua utilidade reside em simplificar processos complexos e garantir conformidade legal, enquanto seu apelo está em fornecer segurança e tranquilidade para os clientes em relação às suas operações financeiras e fiscais.

5.4. Tecnologia, P&D e Patentes

A ACS reconhece a importância da tecnologia como um diferencial competitivo e um facilitador para oferecer serviços de alta qualidade e eficiência aos seus clientes. Investimentos contínuos em tecnologia da informação e infraestrutura são fundamentais para manter a empresa atualizada e preparada para os desafios do mercado.

Será utilizado, em termos de tecnologia, os serviços em nuvem da Amazon Web Services (AWS) para hospedagem e gerenciamento do software proprietário que será desenvolvido internamente, conforme detalhado na sessão posterior (6.8. Infraestrutura tecnológica). Portanto, será necessário a aquisição de licença para uso desses serviços, que serão feitos conforme a demanda, utilizando a política de pagamento por uso dos recursos, oferecida pela AWS.

Ademais, para mantermos a competitividade é imprescindível o acompanhamento do nosso sistema, bem como das mudanças tecnológicas. Dessa forma ficará estabelecido que parte do orçamento da empresa será destinada a Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), de forma a manter a segurança e atender novas demandas dos nossos clientes

Por fim, mas não menos importante, será realizado para efeitos legais e proteção da propriedade intelectual o devido registro de patentes e obtenção de certificados que se fizerem necessários, sendo eles o registro do CNPJ, na Junta Comercial, o registro do software e da marca, no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI).

5.5. Ciclo de vida

Os serviços da ACS no Ciclo de Vida estão atualmente na fase de Expansão, pois estes se encontram em introdução no mercado e ganhando reconhecimento da população.

6. ESTRUTURA E OPERAÇÕES

6.1. Organograma funcional

É evidente a importância de um organograma funcional, permitindo que os funcionários visualizem a empresa em um panorama geral de forma que saibam quem contactar quando há um problema complexo ou dependente de outra área de atuação da empresa. A ACS tem o seguinte quadro de funcionários que pode ser acesso no link clicando [aqui](https://docs.google.com/document/d/1drleSkGX40Nfv-YsDp9-HbtxyzpFhC_69OQ_Bihii4E/edit?usp=sharing).

6.2. Máquinas e equipamentos necessários

Para suporte as Infraestrutura Tecnológica descrita anteriormente, a A.C.S utilizará dos seguintes recursos:

* Computadores: Cada membro da equipe terá acesso a um computador de alto desempenho equipado com um processador Intel Core i7, 16GB de memória RAM e um SSD de 512GB.
* Roteador: Linksys WRT AC1900, que oferece conectividade sem fio simultânea de 2,4 GHz e 5 GHz, garantindo um sinal forte de Wi-Fi sem zonas mortas.
* Switch: TP-Link TL-SG108 será utilizado para conectar todos os computadores no escritório, permitindo a comunicação e a colaboração eficazes entre os membros da equipe.
* Telefone VoIP: Telefone convencional, especificamente o modelo Panasonic KX-TS500, para suportar as chamadas de entrada e saída, através de um adaptador de telefone analógico que o torna compatível com o serviço da Voip do Brasil.
* Impressora Multifuncional: Epson EcoTank L3250.
* Estabilizadores: SMS 1662 Revol Speedy com 500 VA, para proteger os equipamentos contra variações de energia.
* Cabos de Rede e Conectores: Para a conexão de rede, utilizaremos cabos de rede Cat8 de alta qualidade, que oferecem velocidades de até 40Gbps e uma largura de banda de até 2000Mhz. Além de conectores RJ45 e espelhos de rede para a instalação dos cabos.

6.3. Processos de negócio

O processo de negócio denominado ACS tem como objetivo fornecer serviços abrangentes de apoio ao cliente nas áreas contábil, trabalhista e tributária, atendendo empresas de todos os regimes. Isso inclui auditoria e verificação de arquivos digitais, além do cruzamento eletrônico de dados para garantir conformidade e precisão.

Os passos do processo são os seguintes:

* Recepção de Documentos: Os clientes enviam documentos relevantes por meio de canais digitais seguros.
* Triagem Inicial: Os documentos são triados para identificar os tipos de serviços necessários e preocupações específicas dos clientes.
* Análise de Documentação: Uma equipe especializada analisa os documentos para entender a situação contábil, trabalhista e tributária da empresa cliente.
* Auditoria e Verificação: Os arquivos digitais são auditados para identificar possíveis erros, discrepâncias ou áreas de não conformidade.
* Cruzamento Eletrônico de Dados: Os dados contábeis e fiscais são cruzados eletronicamente para garantir consistência e precisão.
* Identificação de Problemas e Recomendações: Problemas identificados durante a auditoria são documentados e recomendações são fornecidas para corrigir as irregularidades.
* Comunicação com o Cliente: Os resultados da auditoria e as recomendações são comunicados ao cliente de forma clara e transparente.
* Implementação de Correções: Em consulta com o cliente, são implementadas as correções necessárias.
* Acompanhamento e Suporte Contínuo: A empresa oferece suporte contínuo para garantir conformidade e ajudar o cliente em questões adicionais.
* Feedback e Avaliação: Solicita-se feedback do cliente sobre os serviços prestados e realiza-se uma avaliação interna do processo para identificar áreas de melhoria contínua.

Os resultados esperados incluem precisão e conformidade aprimoradas nos registros contábeis e fiscais, redução de riscos associados a erros, melhoria na eficiência dos processos e maior tranquilidade para os clientes, sabendo que estão em conformidade com as regulamentações aplicáveis.

6.4. Política de Recursos Humanos

Para gestão dos funcionários, contamos com uma Política de Recursos Humanos definida como guia estratégico na tomada de decisões, com as seguintes etapas:

6.4.1. Recrutamento e seleção

O recrutamento será realizado pela própria empresa, buscando talentos a desenvolver no mercado de trabalho, mantendo contato com coordenadores de cursos de universidades da região, networking no LinkedIn e participações em oficinas de universidades e feiras de empreendedorismo. É papel do Assistente de Marketing e Auxiliar Administrativo, com apoio do Sócio, a busca de novos talentos de acordo com a necessidade da empresa.

Seguindo as etapas:

* Formulação do perfil esperado pela equipe;
* Criação do design do folder digital da vaga para divulgação;
* Primeiro contato via ligação;
* Marcar entrevista presencialmente;
* Reunir a equipe para debater sobre o perfil mais apto à vaga e selecionar;

Após a seleção, a Assistente de Marketing entrará em contato com o selecionado por ligação e via WhatsApp para informar sobre os documentos necessários para admissão, ex: RG, CNH (se a vaga exigir), CPF, duas fotos 3x4 (uma para cadastro e outra para o crachá), número do PIS, título de eleitor, comprovante de quitação com a Justiça Eleitoral, comprovante de bons antecedente criminais, comprovante de liberação do serviço militar (sexo masculino) comprovante de residência, comprovante de matrícula ou diploma, histórico escolar e certificado de todos cursos mencionados no currículo.

Após avaliar todos os documentos, comprovando a veracidade de tudo, iniciaremos a etapa da contratação, na qual o setor de Recursos Humanos será responsável pelo processo de admissão, com prazo de até no máximo 3 dias contando com exame médico a partir da entrega dos documentos do candidato.

6.4.2. Política de treinamento e desenvolvimento

A empresa ACS irá realizar treinamentos gratuitos de forma online:

* Pacote Office: 50 horas, gratuito - Fundação Bradesco;
* Atendimento ao Público: 10 horas gratuito, Fundação Bradesco;
* Proteção de dados: 5 horas, gratuito - FGV.

6.4.3. Avaliação de desempenho

Contamos com a Política de Feedbacks contínuos, por meio disso os colaboradores saberão quais pontos melhorar e quais pontos manter. Teremos um Formulário próprio de Avaliação com a finalidade de buscar melhoria constante.

6.4.4. Plano de cargos e salários

Estamos desenvolvendo um plano de cargos e salários abrangente que inclui um plano de carreira para os funcionários, estabelecimento de faixas salariais alinhadas ao mercado e critérios claros para reajuste salarial dos colaboradores.

6.4.5. Desligamento

O processo de demissão será realizado pelo mesmo setor responsável pela admissão. Mas a comunicação do desligamento é feita pelo Sócio Administrador, seguindo os princípios legais, sempre atento em reduzir o risco de conflitos.

6.5. Previsão de Recursos Humanos

EQUIPE DE GESTÃO:

* A equipe de gestão constituída pelo Sócio Administrador, Bernardo Sbrissa Madisson, com experiência em: supervisionar as operações gerais da empresa, incluindo planejamento estratégico, gestão de recursos humanos e finanças. No setor financeiro constituída pela Sócia Diretora Financeira, Maria Cecilia Beraldo Fernandes, responsável por liderar a equipe financeira da empresa, desenvolver estratégias financeiras, gerenciar orçamentos e análises de investimentos e relatórios financeiros.
* No departamento de atendimento ao cliente: O sócio, diretor de atendimento ao Cliente, Jandson Daniel dos Santos, responsável por supervisionar e coordenar todas as atividades relacionadas ao atendimento ao cliente, incluindo o desenvolvimento de estratégias para melhorar a experiência do cliente. Sócio, gerente de atendimento ao cliente, Jean Arthur Santos Almeida, encarregado de liderar a equipe de atendimento ao cliente, garantindo um serviço eficiente e de alta qualidade. E contando com os colaboradores admitidos remunerados com o valor de R$ 1.600,00 (Um mil e seiscentos reais) realizarão as funções de: Especialistas em Suporte Contábil: Prestam assistência aos clientes em questões contábeis, ajudando-os a resolver problemas e fornecendo orientações sobre questões financeiras. Especialistas em Suporte Trabalhista: Oferecem suporte e orientação aos clientes em questões relacionadas ao direito do trabalho, como legislação trabalhista e relações empregador-empregado. Especialistas em Suporte Tributário: Auxiliam os clientes em questões fiscais, fornecendo informações e orientações sobre impostos e conformidade tributária.
* Departamento de Auditoria e Verificação: A sócia, Diretora de Auditoria, Isabela da Silva Oliveira, responsável por supervisionar todas as atividades de auditoria interna e externa da empresa, garantindo a conformidade com regulamentos e políticas. O sócio e Gerente de Auditoria, Sylvio Cézar Rezende Pereira, encarregado de planejar e executar auditorias, identificar áreas de risco e implementar medidas corretivas quando necessário. E contando com os colaboradores admitidos remunerados com o valor de R$ 1.600,00 (Um mil e seiscentos reais) realizarão as funções de: Analistas de Auditoria, realizam auditorias detalhadas em processos internos, identificando possíveis irregularidades ou áreas de melhoria. Especialistas em Verificação de Arquivos Digitais, responsáveis por verificar a integridade e segurança dos arquivos digitais da empresa, garantindo a proteção dos dados e informações.
* Departamento de Tecnologia da Informação: Sócio e Gerente de TI, Anderson Richard da Silva, responsável por liderar a equipe de TI, gerenciar infraestrutura de tecnologia e garantir a segurança e eficiência dos sistemas de informação da empresa. E contando com o colaborador admitido remunerado com o valor de R$ 1.600,00 (Um mil e seiscentos reais) que irá realizar a função de: Analistas de Segurança da Informação, monitoram e protegem os sistemas de informação contra ameaças de segurança, implementando medidas de segurança e realizando análises de vulnerabilidade.
* Departamento Administrativo: Sócia e Diretora do Administrativo, Camille de Freitas Pires, responsável por supervisionar as operações administrativas da empresa, garantindo a eficiência dos processos e recursos. E contando com os colaboradores admitidos remunerados com o valor de R$ 1.600,00 (Um mil e seiscentos reais) realizarão as funções de: Analistas Financeiros, realizam análises financeiras e preparam relatórios para ajudar na tomada de decisões estratégicas. Assistente Administrativo, presta suporte administrativo em diversas áreas, como gestão de documentos, organização de eventos e coordenação de agendas.
* Departamento de Recursos Humanos: Sócia e Gerente de RH, Julia Machado Cruz, responsável por liderar todas as atividades de recursos humanos, incluindo recrutamento, treinamento, desenvolvimento e gestão de talentos. E contando com o colaborador admitido remunerado com o valor de R$ 1.600,00 (Um mil e seiscentos reais) que irá realizar a função de: Especialistas em Treinamento e Desenvolvimento, desenvolvem e implementam programas de treinamento para melhorar as habilidades e competências dos funcionários, promovendo o crescimento profissional dentro da empresa.

6.6. Fornecedores de serviços e matéria-prima

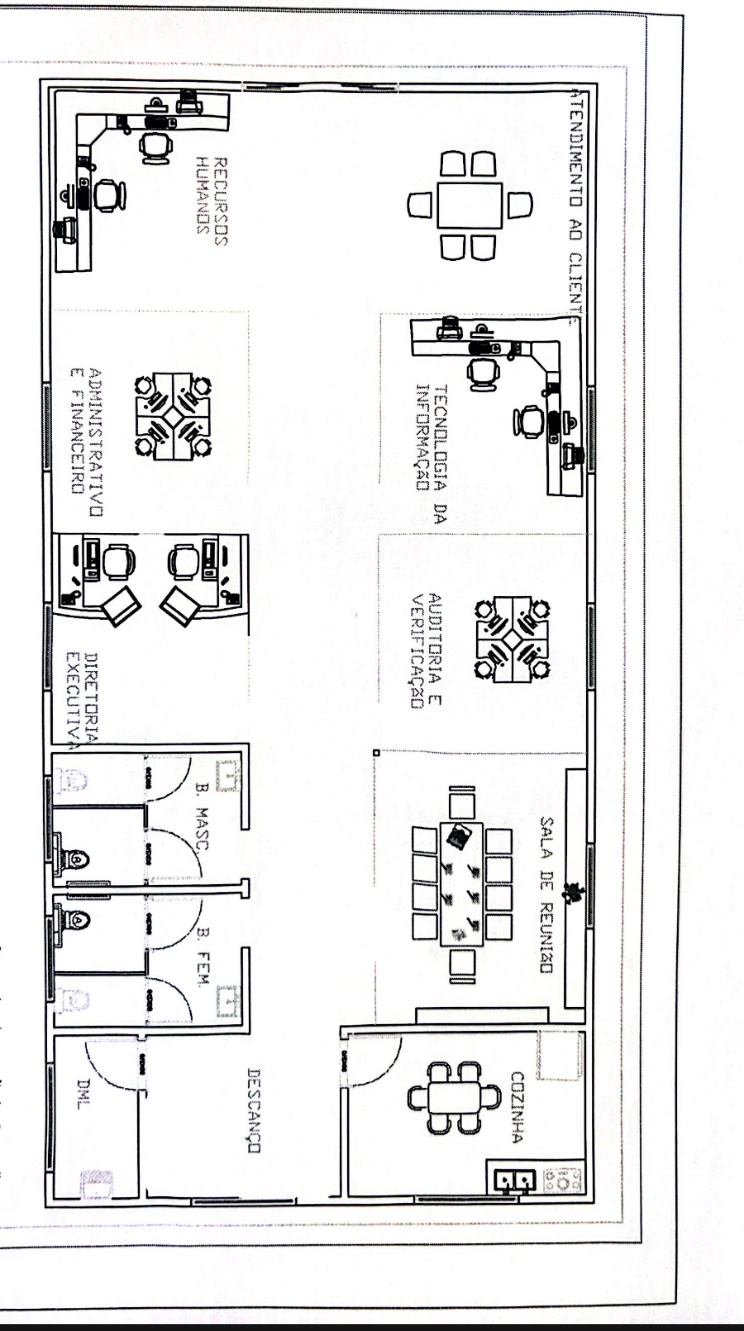
Fornecedores de serviços são empresas ou indivíduos que oferecem serviços especializados ou soluções para atender às necessidades de outras empresas ou clientes. Os Fornecedores de serviços da empresa ACS são:

* Plano de celular: Plano Vivo Controle Ilimitado por R$ 349,90 /mês;
* Social mídia: Suporte Marketing - Plano por R$ 2.500,00/mês;
* Internet: Plano de internet por R$750,00/mês.

6.7. Infraestrutura e planta

Equipe Especializada Contadores, advogados trabalhistas, tributaristas e auditores treinados para lidar com as especificidades de cada regime tributário e demanda dos clientes.

Atendimento ao cliente, canais de comunicação eficientes, como telefone, e-mail e chat online, para atender às dúvidas e demandas dos clientes de forma rápida e eficaz.

A infraestrutura do escritório incluiria 17 computadores, software de contabilidade específicos, impressoras, telefones, equipamentos de Scanners, conexão à internet, 07 mesas, 29 cadeiras, 02 banheiros, 19 funcionários, 20 computadores, 10 cômodos

Alguns armários, arquivos físicos ou digitais para armazenar documentos e uma área de recepção para clientes.

FIGURA 6: Infraestrutura e planta

6.8. Infraestrutura tecnológica

A Infraestrutura Tecnológica da ACS é composta por:

**Infraestrutura de Software**

A Audit and Consulting System (A.C.S) será construída em uma plataforma de software robusta e intuitiva, hospedada no Amazon Web Services (AWS), um dos principais provedores de serviços em nuvem. Esta plataforma será projetada para oferecer todos os serviços de contabilidade, auditoria, tributação, folha de pagamento e consultoria em um único site, proporcionando uma experiência unificada para os usuários.

Nossa infraestrutura tecnológica será baseada em serviços em nuvem do AWS, que oferecem flexibilidade e escalabilidade. Isso nos permitirá expandir nossos serviços à medida que nossa base de clientes cresce, sem a necessidade de investimentos significativos em hardware.

Para a segurança dos dados do cliente, utilizaremos o AWS Identity and Access Management (IAM) para a gestão de identidade e acesso, garantindo que apenas usuários autorizados tenham acesso aos dados apropriados. Além disso, implementaremos o AWS Backup para proteger os dados e garantir a recuperação rápida no caso de qualquer perda de dados.

Para garantir o funcionamento suave de nossa plataforma, utilizaremos o Amazon CloudWatch para monitorar o desempenho e detectar quaisquer problemas potenciais.

Finalmente, para a escalabilidade, utilizaremos o Auto Scaling do AWS para ajustar automaticamente a quantidade de recursos computacionais em tempo real com base na demanda.

**Infraestrutura de Hardware**

A Audit and Consulting System (A.C.S) contará com uma infraestrutura de hardware adequada para suportar as operações do dia a dia em nosso pequeno escritório. Cada membro da equipe terá acesso a um computador de alto desempenho equipado com um processador Intel Core i7, 16GB de memória RAM e um SSD de 512GB para garantir uma operação rápida e eficiente.

Para a conexão de internet, utilizaremos o provedor Oi Fibra, que possui boa reputação dentre os provedores de internet em Pouso Alegre. Para o sistema de telefone VoIP, utilizaremos o serviço da Voip do Brasil, que oferece alta qualidade de chamada e recursos avançados de gerenciamento de chamadas.

Teremos uma impressora multifuncional a laser de alta qualidade, especificamente o modelo Epson EcoTank L32501. Este modelo é bem avaliado no mercado e oferece impressão, cópia e digitalização em um único dispositivo, economizando espaço e dinheiro ao eliminar a necessidade de várias máquinas.

Além disso, implementaremos medidas de segurança adequadas para proteger nossa rede e computadores contra ameaças externas. Para isso, utilizaremos o Norton 360 Premium para a segurança de software, que oferece proteção contra vírus, ransomware e outras ameaças online. Para a segurança de hardware, utilizaremos firewalls de hardware para proteger nossa rede.

7. MARKETING E VENDAS

7.1. Objetivos do negócio curto prazo

A Empresa ACS, sediada no Sul de Minas Gerais, tem objetivos claros para fortalecer sua presença regional: expandir a carteira de clientes, fortalecer parcerias locais, investir em marketing regional, aprimorar a qualidade dos serviços, garantir a satisfação do cliente e monitorar o desempenho financeiro.

7.2. Objetivos do negócio longo prazo

A ACS busca consolidar-se como líder regional em serviços contábeis, trabalhistas e tributários, expandindo sua oferta para incluir consultoria estratégica e gestão financeira. Além da expansão geográfica, a empresa pretende fortalecer parcerias estratégicas, adotar inovações tecnológicas, promover responsabilidade social e ambiental e buscar crescimento orgânico e por meio de aquisições. Esses objetivos refletem o compromisso da ACS com a excelência, inovação e crescimento sustentável em longo prazo.

7.3. 4 P´s

**Produto**

Nossos serviços contábeis, trabalhistas e tributários são o produto principal que oferecemos aos clientes. Isso inclui auditoria, verificação de arquivos digitais, consultoria tributária, gestão de folha de pagamento, entre outros serviços especializados.

Além disso, oferecemos um diferencial em tecnologia avançada, atendimento personalizado e foco nas necessidades específicas do cliente.

**Preço**

O preço dos nossos serviços será determinado com base em fatores como a complexidade dos serviços prestados, o tempo necessário para concluí-los, a experiência da equipe envolvida e o valor agregado aos clientes.

Nosso objetivo é oferecer preços competitivos que reflitam o valor dos nossos serviços e sejam acessíveis para empresas de todos os tamanhos.

**Promoção**

As promoções dos nossos serviços envolveram uma variedade de estratégias de marketing, incluindo marketing de conteúdo, publicidade online, participação em eventos do setor e programas de indicação.

Também faremos uso de depoimentos de clientes, estudos de caso e outras formas de evidência social para demonstrar a eficácia e o valor dos nossos serviços.

**Praça**

A distribuição dos nossos serviços ocorrerá principalmente online, por meio do nosso website, redes sociais, e-mail marketing e outras plataformas digitais.

Além disso, podemos estabelecer parcerias com empresas complementares, como escritórios de advocacia, consultores e fornecedores de software contábil, para expandir nosso alcance e oferecer soluções integradas aos clientes.

7.4. Estratégia e projeção de vendas

A Empresa ACS se destaca como uma parceira confiável e especializada para empresas de todos os portes e regimes, oferecendo suporte abrangente em questões contábeis, trabalhistas e tributárias. Com uma equipe experiente e comprometida, nossa missão é fornecer consultoria especializada, auditoria independente, verificação de arquivos digitais e cruzamento eletrônico de dados para garantir a conformidade legal e a eficiência financeira das organizações. Estamos firmemente dedicados a ser o braço direito estratégico de nossos clientes, capacitando-os a enfrentar com confiança os desafios do cenário empresarial em constante evolução.

Para alcançar o sucesso no mercado, adotaremos uma estratégia multifacetada que inclui identificação precisa do mercado-alvo, abordagem personalizada, desenvolvimento de parcerias estratégicas, investimento em marketing digital e participação ativa em eventos do setor. Esperamos capturar uma parte significativa do mercado, fornecendo serviços contábeis, trabalhistas e tributários de alta qualidade para empresas de todos os tamanhos e setores.

Nossa projeção de vendas baseia-se em uma análise abrangente do mercado, estabelecimento de metas realistas e consideração de fatores como tendências do mercado e potencial de crescimento do setor. Estamos confiantes de que, com nossa abordagem focada, acompanhamento regular do desempenho das vendas e investimento contínuo no desenvolvimento de relacionamentos com clientes, alcançaremos e superaremos nossas metas de vendas ao longo do tempo, consolidando nossa posição como líderes no mercado de serviços contábeis, trabalhistas e tributários.

7.5. Parcerias

A Empresa ACS reconhece a importância das parcerias estratégicas para ampliar sua oferta de serviços e alcançar um público mais amplo. Buscamos colaborações com profissionais e empresas complementares que possam agregar valor aos nossos clientes e fortalecer nossa posição no mercado. Aqui estão algumas possíveis parcerias que estamos explorando:

1. Contadores e Escritórios de Advocacia Especializados: Parcerias com contadores e escritórios de advocacia especializados em áreas como tributação, direito trabalhista e legislação empresarial podem complementar nossos serviços, oferecendo uma gama mais ampla de expertise para atender às necessidades específicas de cada cliente.
2. Empresas de Tecnologia: Colaborações com empresas de tecnologia que desenvolvem soluções de software para contabilidade, gestão de folha de pagamento e conformidade tributária podem ajudar a aprimorar nossos serviços, oferecendo aos clientes ferramentas mais avançadas e eficientes para lidar com suas questões financeiras e trabalhistas.
3. Associações e Câmaras de Comércio: Parcerias com associações comerciais e câmaras de comércio locais podem proporcionar acesso a uma rede mais ampla de empresas e oportunidades de networking, além de permitir que alcancemos novos clientes por meio de eventos e programas de desenvolvimento empresarial.
4. Instituições Educacionais: Colaborações com instituições educacionais, como universidades e escolas de negócios, podem oferecer oportunidades de estágio e programas de desenvolvimento profissional para estudantes interessados em contabilidade, direito empresarial e áreas relacionadas, ao mesmo tempo em que nos permite identificar e recrutar talentos promissores para nossa equipe.
5. Fornecedores de Serviços Financeiros: Parcerias com instituições financeiras, como bancos e empresas de investimento, podem permitir que ofereçamos serviços financeiros adicionais aos nossos clientes, como consultoria de investimentos e planejamento financeiro pessoal e empresarial.

Ao estabelecer parcerias estratégicas sólidas com essas e outras entidades, a Empresa ACS está comprometida em ampliar seu alcance, melhorar sua oferta de serviços e proporcionar um maior valor agregado aos seus clientes, contribuindo para o crescimento e sucesso mútuos.

8. ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO

8.1. Análise estratégica

A Empresa ACS possui uma equipe experiente e qualificada, oferecendo uma gama abrangente de serviços contábeis, trabalhistas e tributários. Seu foco na conformidade legal e eficiência financeira é uma forte vantagem competitiva. No entanto, a dependência de tecnologia e a competição acirrada representam desafios. A empresa pode explorar oportunidades de expansão do mercado e parcerias estratégicas, mas deve estar atenta às mudanças regulatórias e aos riscos cibernéticos. Com uma abordagem proativa, a ACS está bem-posicionada para continuar crescendo e consolidar sua posição como líder no mercado.

8.2. Análise SWOT

1. Forças:

* Expertise e Qualificação: A ACS conta com uma equipe experiente e qualificada em questões contábeis, trabalhistas e tributárias, o que garante a entrega de serviços de alta qualidade aos clientes.
* Gama Abrangente de Serviços: A oferta diversificada de serviços, que inclui consultoria tributária, gestão trabalhista, serviços contábeis, auditoria independente e verificação de arquivos digitais, proporciona soluções completas e personalizadas para atender às necessidades específicas de cada cliente.
* Foco na Conformidade e Eficiência: A empresa tem como foco garantir a conformidade legal e a eficiência financeira de seus clientes, auxiliando-os na minimização de riscos e na maximização de oportunidades de crescimento.

1. Fraquezas:

* Dependência de Tecnologia: A verificação de arquivos digitais e o cruzamento eletrônico de dados são componentes críticos dos serviços prestados pela ACS, o que a torna vulnerável a interrupções tecnológicas ou falhas de segurança.
* Competição Acirrada: O mercado de serviços contábeis, trabalhistas e tributários é altamente competitivo, com a presença de grandes empresas consolidadas e novos concorrentes emergentes, o que pode dificultar a diferenciação da ACS.

1. Oportunidades:

* Expansão do Mercado: Há oportunidades para a ACS expandir sua base de clientes, atendendo a novos setores industriais e ampliando sua oferta de serviços para empresas de diferentes tamanhos e regimes fiscais.
* Parcerias Estratégicas: A empresa pode explorar parcerias com contadores, escritórios de advocacia, empresas de tecnologia e outras entidades para ampliar sua oferta de serviços e alcançar novos mercados.

1. Ameaças:

* Mudanças Regulatórias: Alterações nas leis tributárias, trabalhistas e regulamentações contábeis podem impactar os serviços prestados pela ACS e exigir adaptações rápidas para garantir a conformidade dos clientes.
* Riscos Cibernéticos: A crescente dependência de tecnologia expõe a empresa a ameaças cibernéticas, como ataques de hackers e violações de dados, o que pode afetar a confiança dos clientes e a reputação da ACS.

Com base nessa análise, a ACS pode capitalizar suas forças para explorar oportunidades de crescimento, enquanto enfrenta suas fraquezas e ameaças por meio de estratégias proativas, como investimento em segurança cibernética, diversificação de serviços e busca de parcerias estratégicas.

8.3. 5 por quês e 5W2H

**5W:**

1. O que será feito?

* Prestação de serviços contábeis, trabalhistas e tributários.
* Consultoria especializada, auditoria independente e verificação de arquivos digitais.

1. Por que será feito?

* Para garantir a conformidade legal e a eficiência financeira das empresas clientes.
* Para oferecer soluções personalizadas e de alta qualidade que atendam às necessidades específicas de cada cliente.

1. Quando será feito?

* Os serviços serão oferecidos continuamente, de acordo com a demanda dos clientes e prazos acordados.
* As auditorias e verificações de arquivos digitais serão realizadas conforme programado e de acordo com os requisitos regulatórios.

1. Onde será feito?

* Os serviços serão prestados tanto nas instalações da empresa quanto remotamente, dependendo das necessidades do cliente.
* As auditorias e verificações de arquivos digitais serão realizadas nas instalações do cliente ou por meio de acesso remoto aos sistemas de dados.

1. Quem será responsável?

* A equipe da ACS, composta por profissionais qualificados, será responsável por executar os serviços.
* Cada cliente terá um gerente de relacionamento designado para garantir uma comunicação eficaz e um serviço personalizado.

**2H:**

1. Como será feito?

* Os serviços serão realizados de acordo com os procedimentos e padrões estabelecidos pela ACS, com uso de tecnologia avançada e melhores práticas do setor.
* A comunicação com os clientes será feita por meio de reuniões regulares, relatórios detalhados e suporte contínuo.

1. Quanto custará?

* Os custos dos serviços serão determinados com base na complexidade e escopo do trabalho, sendo acordados com os clientes antes do início do serviço.
* A transparência nos preços será mantida para garantir uma relação de confiança com os clientes e evitar surpresas financeiras.

8.4. Cronograma

**Mês 1-2: Estabelecimento e Preparação**

* Estabelecer a empresa legalmente, adquirir licenças e registros necessários.
* Desenvolver e lançar o website da empresa, incluindo conteúdo informativo sobre os serviços oferecidos.
* Contratar equipe chave, incluindo contadores, consultores trabalhistas e tributários, e profissionais de tecnologia.

**Mês 3-4: Marketing e Geração de Leads**

* Implementar estratégias de SEO para melhorar a visibilidade do site nos mecanismos de busca.
* Participar de eventos do setor, como conferências e feiras, para fazer networking e promover a empresa.

**Mês 5-6: Desenvolvimento de Parcerias e Relacionamentos**

* Identificar e estabelecer parcerias estratégicas com empresas de software contábil, escritórios de advocacia e consultores.
* Coletar depoimentos e casos de sucesso de clientes para uso em materiais de marketing.

**Mês 7-8: Lançamento de Serviços Específicos**

* Lançar serviços específicos, como consultoria tributária ou gestão de folha de pagamento, conforme a demanda do mercado.
* Continuar a produção de conteúdo relevante, como artigos de blog e vídeos, para manter o engajamento do público.

**Mês 9-10: Foco em Atendimento ao Cliente e Retenção**

* Estabelecer processos eficazes de atendimento ao cliente para garantir uma experiência positiva do cliente.
* Realizar pesquisas de satisfação do cliente e implementar feedback para melhorar os serviços.
* Oferecer serviços adicionais ou atualizações para clientes existentes para promover a retenção.

**Mês 11-12: Avaliação e Planejamento Futuro**

* Avaliar o desempenho da empresa, incluindo metas de vendas, satisfação do cliente e retorno sobre investimento em marketing.
* Realizar revisões internas para identificar áreas de melhoria e oportunidades de crescimento.
* Desenvolver um plano estratégico para o próximo ano, com base nas lições aprendidas e nas tendências do mercado.

Este cronograma é um exemplo geral e pode ser ajustado de acordo com as necessidades específicas da empresa, o mercado-alvo e outros fatores externos. É importante monitorar regularmente o progresso e adaptar o plano conforme necessário para garantir o sucesso a longo prazo da empresa.

9. FINANÇAS

9.1. Investimentos

Para iniciar as atividades da ACS, conta-se com investimento inicial de R$ 110.450,00 por parte dos sócios, separados em:

* **Investimentos pré-operacionais** com total de R$ 46.720,00 Divididos em: constituição da empresa com R$1.240,00, pesquisas e documentos com R$380,00, registro de marcas e patentes com R$300,00, marketing com R$2.500,00 e outros gastos R$42.300,00;
* **Investimentos Operacionais** com total de R$31.730,00 Divididos em: móveis e utensílios com R$2.530,00, equipamentos de informática com R$24.000,00, site com R$3.400,00 e Software com R$1.800,00
* **Investimentos Financeiros** no caso o capital de giro com R$32.000,00.

9.2. Taxa Interna de Retorno – TIR

A TIR é um percentual que demonstra o retorno do projeto em questão. Tendo como base para cálculo o fluxo de caixa e o valor presente líquido, onde obteve-se a TIR de 340%, onde conclui-se que o projeto ACS é viável.

9.3. Fluxo de caixa do primeiro ano

Fluxo de caixa é a movimentação de entradas e saídas de dinheiro do caixa da empresa, assim, no primeiro ano detalhada em meses de projeções de saldo final de fluxo de caixa tem-se:

* Mês 1: R$24.647,62
* Mês 2: R$49.295,24
* Mês 3: R$73.942,86
* Mês 4: R$98.590,48
* Mês 5: R$123.238,09
* Mês 6: R$147.885,71
* Mês 7: R$172.533,33
* Mês 8: R$197.180,98
* Mês 9: R$221.828,57
* Mês 10: R$246476,19
* Mês 11: R$271.123,81
* Mês 12: R$295.771,43

9.4. Fluxo de caixa dos cinco primeiros anos

Com base nas projeções financeiras realizadas, tem-se saldos finais mensais abaixo:

* Ano 1: R$295.771.43
* Ano 2: R$325.348,57
* Ano 3: R$390.148,28
* Ano 4: R$507.543,77
* Ano 5: R$710.561,28

9.5. PayBack

Com base em todo estudo financeiro da ACS, obteve-se o payback em 2 meses e 21 dias, tornando-se um projeto viável e de retorno rápido.

9.6. Ponto de equilíbrio - Mensais e Anuais

Considera-se ponto de equilíbrio um indicador financeiro que representa o faturamento mínimo necessário que cubra todos custos e despesas, ou seja, seus gastos, sem prejuízo, mantendo a ACS em funcionamento. Dessa forma, tem-se pontos de equilíbrios dos 5 primeiros anos, mensais e anuais, respectivamente:

* Ano 1: R$ 51.083,00 e R$ 613.000,56;
* Ano 2: R$ 86.827,04 e R$ 1.041.924,52;
* Ano 3: R$ 94.034,24 e R$ 1.128.410,83;
* Ano 4: R$ 101.870,42 e R$ 1.222.445,07;
* Ano 5: R$ 109.706,61 e R$ 1.316.479,30;

9.7. Lucratividade

Considera-se lucratividade um indicador para a empresa verificar se o dinheiro faturado será o suficiente para cobrir os custos e gerar lucro esperado e estudado. Dessa forma, com base na projeção dos primeiros 5 anos de funcionamento, a ACS obteve as seguintes lucratividades:

* Ano 1: 35%; • Ano 2: 26%; • Ano 3: 27%;
* Ano 4: 27%; • Ano 5: 27%.

9.8. Rentabilidade

Considera-se rentabilidade a capacidade do negócio em gerar retorno com base no investimento. Assim, com base na projeção dos primeiros 5 anos de funcionamento, a ACS obteve as seguintes rentabilidades:

* Ano 1: 441%; • Ano 2: 357%; • Ano 3: 398%;
* Ano 4: 432%; • Ano 5: 465%.

9.9. Plano Financeiro completo – ACS

Clique aqui para acessar todo o plano financeiro da ACS neste [link](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1e3zfPiOCXTEPXTptPdqUswKkuqFk79teUhllcFE7Kik/edit?usp=sharing).

10. Detalhamento das pesquisas de mercado

A Empresa ACS realizou uma pesquisa de mercado abrangente para compreender melhor o ambiente competitivo, as necessidades dos clientes e as tendências do setor de serviços empresariais na região do Sul de Minas Gerais. A pesquisa foi conduzida por meio de uma variedade de métodos, incluindo entrevistas com clientes atuais e potenciais, análise de dados de mercado, pesquisa de concorrentes e consulta a fontes secundárias de informação.

Detalhes da Pesquisa:

1. Entrevistas com Clientes: Foram realizadas entrevistas estruturadas com uma amostra representativa de clientes atuais e potenciais da ACS para entender suas necessidades, preferências e percepções sobre os serviços oferecidos pela empresa. Isso ajudou a identificar pontos fortes da empresa e áreas de melhoria.
2. Análise de Dados de Mercado: A ACS coletou e analisou dados de mercado relevantes, como tamanho do mercado, tendências de crescimento, segmentação de clientes e comportamento do consumidor. Isso proporcionou uma compreensão mais ampla do ambiente competitivo e das oportunidades de negócios na região.
3. Pesquisa de Concorrentes: Foi realizada uma análise detalhada dos principais concorrentes da ACS, incluindo sua oferta de serviços, preços, reputação no mercado e estratégias de marketing. Isso permitiu à empresa avaliar sua posição competitiva e identificar áreas onde poderia se diferenciar.
4. Consulta a Fontes Secundárias: A empresa também consultou uma variedade de fontes secundárias de informação, como relatórios de mercado, estudos setoriais e publicações especializadas, para obter insights adicionais sobre o mercado e as tendências do setor.

Com base nos resultados dessa pesquisa de mercado abrangente, a Empresa ACS está bem-posicionada para tomar decisões estratégicas informadas, adaptar suas estratégias de negócios e aproveitar as oportunidades de crescimento no mercado de serviços empresariais na região do Sul de Minas Gerais.