

Digitus Network

Esse documento visa documentar o planejamento estratégico da **Digitus Network**, ele contém informações simuladas, faz que a empresa siga um plano que os seus objetivos sejam alcançados

O que é a Digitus Network?

A Digitus Network tem como seu foco a proteção de Máquinas Computacionais em condição de rede, ou seja antes que algo malicioso chegue em uma máquina.

Ele vende um serviço onde ela concede ao cliente um acesso a uma rede *Proxychains*, onde os clientes poderão “se esconder” de criminosos na internet, obtendo um certo filtro na rede contra dominós com advindo de softwares maliciosos.

Proxychains: Proxy já é algo que o mercado já tem visto, que é quando temos apenas uma máquina fazendo a intermediação de um usuário e um serviço da Web, em quando com adicional de *chains*, faz que isso se torne uma cadeia de intermediários onde isso faz que seja difícil que o usuário seja encontrado na rede.

Missão, Visão e Valores

Missão: Garantir a privacidade, segurança e liberdade digital de nossos usuários, proporcionando uma navegação sem restrições, por meio de soluções robustas de roteamento de tráfego e mascaramento de IP, utilizando tecnologias avançadas como ProxyChains.

Visão: Ser líder global em soluções de anonimato e segurança digital, oferecendo aos nossos usuários liberdade e controle sobre sua privacidade online, enquanto impulsionamos o futuro da navegação segura e sem censura em uma internet cada vez mais conectada e descentralizada.

Valores: Nós temos ética em nossa equipe de especialistas capacitados em proteção de redes de computadores, nós também temos a responsabilidade de qualquer problema referente a empresa e aos nossos clientes.

Estudo dos Clientes

Nossos clientes são, desenvolvedores autônomos e empresas de médio e grande porte, especialmente aquelas que dependem de redes complexas para suas operações, como bancos, fintechs, hospitais, empresas de tecnologia e e-commerce. Eles buscam proteção contra ataques cibernéticos, acesso de intrusos, furto de dados e interrupções

no serviço, valorizando soluções eficazes, personalizadas e com suporte técnico especializado.

Estudo dos Concorrentes

O mercado conta com diversos concorrentes especializados em segurança de rede, incluindo grandes players globais e empresas nacionais. Essas empresas oferecem desde firewalls até serviços gerenciados de segurança. Nosso diferencial será oferecer atendimento personalizado, inovação com tecnologia inovadora no serviço como as *proxychains*, *integração* com sistemas legados e com multiplataformas (podendo ser utilizado em Android, IOS, linux, Mac e Windows) e resposta rápida a incidentes.

Estudo dos Fornecedores

Os fornecedores principais são empresas de software e hardware especializados em segurança (Firewalls, antivírus corporativos e Locação de servidores VPS). É essencial estabelecer parcerias sólidas para garantir produtos atualizados, suporte técnico e preços competitivos.

Principais Serviços

- Monitoramento e gestão de firewalls.
- Prevenção contra acesso de intrusos
- Gerenciamento seguro de redes
- Análise de vulnerabilidades e testes de penetração
- Resposta a incidentes de segurança
- Consultoria em compliance e adequação à LGPD e outras normas
- Palestras sobre segurança digital
- Controle de Rotas de DNS

Preço

Os preços serão definidos por pacotes mensais e serviços avulsos. Haverá planos básicos para pequenas demandas e planos premium para grandes projetos, com valores ajustados conforme o volume de tráfego, número de dispositivos monitorados e complexidade da rede.

Estratégias Promocionais

Vamos investir em marketing digital (SEO, redes sociais, Google Ads), webinars educativos sobre segurança (Com participação em escolas e outras diversas instituições), parcerias estratégicas com consultorias de TI e participação em eventos do setor. Além disso, oferecemos períodos de teste gratuito para conquistar novos clientes.

Estrutura de Comercialização

A comercialização será feita através de equipe interna de vendas, representantes comerciais especializados e Website permitindo que clientes solicitem orçamentos personalizados e contratem serviços diretamente

Localização do Negócio

A empresa estará sediada em um polo tecnológico, permitindo fácil acesso a mão de obra qualificada e fornecedores. Como muitos serviços são remotos, também investiremos em infraestrutura digital para atender clientes de todo o país.

Arranjo Físico

O espaço físico será dividido em, suporte técnico, comercial, administrativo e sala de reuniões. O layout priorizará segurança da informação e fluxo eficiente entre os setores.

***OBS: Como utilizarmos servidores locados não necessitamos gastarmos com montagem e manutenção de servidores.**

Capacidade de Prestação de Serviço

Inicialmente, a empresa terá capacidade para atender cerca de 20 clientes simultaneamente em contratos gerenciados, com possibilidade de expansão conforme a equipe e infraestrutura cresçam.

Com a utilização de servidores locados, ficaria flexível o crescimento de utilização sem causar muito gargalo.

Processos Operacionais

Os processos incluem atendimento inicial, levantamento de possíveis necessidades dos clientes, implantação de soluções, monitoramento contínuo, geração de relatórios, atualização de sistemas e resposta a incidentes. Utilizaremos ferramentas automatizadas para ganhar eficiência e reduzir falhas.

Necessidade de Pessoal

A empresa necessitaria de seguintes cargos na empresa

- CEO para fazer guiar a empresa administrativamente bem
- CTO ser o elo que tem o conhecimento sobre tecnologias e faz que todo de tecnológico da empresa seja bem regido
- Analistas de Suporte para que pós venda do cliente seja efetuado com efetividade
- Desenvolvedores para a implementação de soluções tecnológicas
- Vendedores para ser o principal contato do cliente em seu descobrimento da empresa.

A empresa pode ter um ambiente de trabalho híbrido onde ambas funções de trabalho podem ser executadas de forma remota.

Análise SWOT

Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none">• Tecnologias emergentes• Mudanças na internet• Pessoas dispostas a adotar inovações	<ul style="list-style-type: none">• Experiência empreendedora
Qualificação da equipe Recrutamento e seleção e retenção de talentos <ul style="list-style-type: none">• Participação de mercado Preço competitivo Linhas de produtos e serviços• Serviços ao cliente Estabilidade financeira Instalações e equipamentos	

Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Tecnologias emergentes • Mudanças na internet • Pessoas dispostas a adotar inovações 	<ul style="list-style-type: none"> • Leis de proteção de dados

Estratégias e Ações

Diagnóstico(Segundo PnBox, Sebrae):

Há mais oportunidades e pontos fortes. Esse quadrante traz o cenário,mais positivo possível para uma estratégia de aprimoramento e expansão.

Medidas possíveis(Segundo PnBox, Sebrae):

Nessa situação a empresa não deve “relaxar”, pelo contrário, deve,planejar-se para aproveitar ao máximo as oportunidades e continue a Desempenhar,desenvolvendo suas forças. Algumas alternativas são buscar novos mercados, clientes e tecnologias; diversificar as linhas de produtos e serviços e desenvolver parcerias para garantir a liderança do mercado.

Indicadores de Desempenho (KPI)

Indicadores	Resultados
Lucratividade Anual	12.57 %
Receita Anual	R\$ 5.604.103,41
Payback Simples	12 meses
ROI	21

Capital de Giro

Necessidade de Capital de Giro	R\$ 150.284,15
Desembolso Anual	R\$ 5.383.756,14
Reserva Financeira	R\$ 45.600,00

Pontos Financeiros

Descrição	
PE Contábil	R\$ 5.325.740,67
PE Financeiro	R\$ 5.322.774,62
PE Econômico	R\$ 5.363.605,11

Investimentos Pré Operacionais

Descrição	Valor total (R\$)	%
Computadores	20.000,00	64.04
Criação e registro da marca	200,00	0.64
Gastos de legalização	800,00	2.56
Marketing para inauguração	1.000,00	3.20
Reformas e obras	3.000,00	9.61
Softwares de gestão	130,00	0.42
Taxas e licenças	500,00	1.60
Treinamento da equipe	5.000,00	16.01
Uniformes e crachás	600,00	1.92

Investimentos totais

Total de Fontes de recursos:

Descrição	Valor (R\$)	%
Fontes de recurso próprio	25.000,00	11.93
Fonte de recurso de terceiro	184.526,147	88.07
Total	209.526,147	100.00

Descrição	Valor (R\$)	%
Investimentos fixos	28.000,00	13.36
Investimentos pré-operacionais	31.230,00	14.90
Capital de giro	150.284,147	71.73
Total	209.526,147	100.00

Investimentos Fixos

Descrição	Qntd	Valor Uni (R\$)	Valor total (R\$)	%
Andar comercial	1600	1,00	1.600,00	3.51
Computadores para suporte	20	1.000,00	20.000,00	43.86
Escritório	20	1.200,00	24.000,00	52.63
Total			45.600,00	100.00

Receita

Descrição	Categoria	Quant.	Preço de venda (R\$)	Valor total (R\$)	%
Plano Flex/mensal	Serviço	80	80,00	6.400,00	8.49

Plano Grande Negócios	Serviço	200	199,99	39.998,00	53.05
Plano para desenvolvedores	Serviço	100	160,00	16.000,00	21.22
Plano Plus/mensal	Serviço	100	130,00	13.000,00	17.24
Total		-		75.398,00	100.00

Projeção de Receita

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	75.398,00
Mês 2	98.017,40
Mês 3	127.422,62
Mês 4	165.649,41
Mês 5	215.344,23
Mês 6	279.947,50
Mês 7	363.931,75
Mês 8	473.111,27
Mês 9	615.044,65
Mês 10	799.558,04
Mês 11	1.039.425,46
Mês 12	1.351.253,09

Totais anuais

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	5.604.103,406

Custos Variáveis

Descrição	Receita (R\$)	Percentual (%)	Total (R\$)
Comissões	75.398,00	2.00	1.507,96
Previsão de inadimplência	75.398,00	0.01	7,54
Propaganda	75.398,00	10.00	7.539,80
Taxas de cartões	75.398,00	20.00	15.079,60
Total			24.134,90

Impostos

Descrição		Receita (R\$)	Percentual (%)	Total (R\$)
ISS - Impostos sobre Serviços		75.398,00	3.00	2.261,94
Simples		75.398,00	4.00	3.015,92
Total				5.277,86

Depreciação

Descrição	Vida útil	Val. residual (R\$)	Val. total (R\$)	Depreciação anual (R\$)	Depreciação mensal(R\$)
Andar comercial	25 anos	1.600,00	1.600,00		
Computadore	2 anos	5.000,00	20.000,00	7.500,00	625,00

s para suporte					
Escritório	10 anos	500,00	24.000,00	2.350,00	195,833
Total				9.850,00	820,833f

Custos fixos

Água	200	0.18
Aluguéis, condomínio e IPTU	1.600,00	1.44
Amortização de empréstimos	0,2	
Depreciação	820,83	0.74
Encargos sociais sobre pró-labore	30	0.03
Encargos sociais sobre salários	19.380,00	17.48
Honorários contábeis	200	0.18
Juros	0,1	
Luz	150	0.14
Manutenção	500	0.45
Marketing e propaganda	1.000,00	0.90
Materiais de limpeza	300	0.27
Material de escritório	150	0.14
Pró-labore	1.512,00	1.36
Salários e Benefícios	82.400,00	74.34
Seguros	2.000,00	1.80
Serviços de terceiros	0,01	
Tarifas bancárias	340	0.31
Tarifas de operadoras de cartão	0,5	
Telefone e internet	260	0.23
Total	110.843,64	100.00

DRE

1.Receita total

Descrição	Valor (R\$)	%
Vendas à Vista	0	0.00
Vendas à Prazo	88.550,00	100.00
Total	88.550,00	100.00

2. Custos Variáveis Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
CPV - Custos dos Produtos de Vendidos	0,00	0.00
CMV - Custos das Mercadorias Vendidas	0,00	0.00
CSV - Custos dos Serviços Vendidos	0,00	0.00
Impostos Federais	3.015,92	4.00
ISS	2.261,94	3.00
Comissões	1.507,96	2.00
Taxas de cartões	15.079,60	20.00
Propaganda	7.539,80	10.00
Previsão de inadimplência	7,54	0.01
Total	29.412,76	39.01

Estimativa do custo unitário de material

Material	Custo Unitário(R\$)
Servidor VPS Simples	36,99
Servidor VPS avançado	109,00
Total	145,99

3.Margem de Contribuição

	Valor(R\$)	%
Total	45.	60,99

4.Custos Fixos Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
Pró-labore	0,01	0.00
Encargos sociais sobre pró-labore	200,00	0.27
Salários e Benefícios	98.600,00	130.77
Encargos sociais sobre salários	1.116,00	1.48
Aluguéis, condomínio e IPTU	1.600,00	2.12
Água	65,00	0.09
Luz	150,00	0.20
Telefone e internet	260,00	0.34
Seguros	2.000,00	2.65
Manutenção	500,00	0.66
Depreciação	195,83	0.26
Honorários contábeis	200,00	0.27
Serviços de terceiros	0,01	0.00
Tarifas bancárias	340,00	0.45
Amortização de empréstimos	0,20	0.00
Juros	0,10	0.00
Tarifas de operadoras de cartão	0,50	0.00

Marketing e propaganda	1.000,00	1.33
Material de escritório	80,00	0.11
Materiais de limpeza	300,00	0.40
Total	106.607,65	141.39

Cenários Possíveis

Percentuais Aplicados: Cenário Otimista

Receita maior em: 20%
Custo menor em: 5%
Investimento menor em: 10%

Percentuais Aplicados:Cenário Pessimista

Receita menor em: 20%

Custo maior em: 10%

Investimento maior em: 20%

Resumo:

Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Receita Anual	R\$ 5.604.103,41	R\$ 6.724.924,09	R\$ 4.483.282,73
Custos Variáveis	-R\$ 1.164.171,81	-R\$ 1.105.963,22	-R\$ 1.280.588,99
Margem de Contribuição	R\$ 4.439.931,60	R\$ 5.618.960,87	R\$ 3.202.693,74
Custos Fixos	-R\$ 4.219.584,33	-R\$ 4.008.605,11	-R\$ 4.641.542,76
Resultado	R\$ 220.347,00	R\$ 1.610.355,76	-R\$ 1.438.849,03

Indicadores Financeiros:

Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Lucratividade Anual	3.93 %	23.95 %	Não se aplica
Payback Simples	12 meses	10 meses	Não se aplica
Rentabilidade Anual	105.16 %	853.97 %	-572.26 %
PE Contábil	R\$ 5.325.740,67	R\$ 4.797.622,03	R\$ 6.497.484,13
PE Financeiro	R\$ 5.322.774,62	R\$ 4.794.809,48	R\$ 6.494.194,47
PE Econômico	R\$ 5.363.605,11	R\$ 4.833.526,96	R\$ 6.539.479,76

Avaliação do plano de negócios

Percebemos que a empresa, por se tratar de um negócio de teor tecnológico tem como o normal de termos dois lados de expectativas, onde o risco pode ser exponencial, mas os resultados também serão.

Um dos principais obstáculos que poderemos enfrentar, é a questão que podemos ter dificuldades de que os possíveis clientes não tenham confiança em utilizar nosso serviço, semelhante quando começou o mercado de bancos digitais, onde pessoas não tinham confiança em utilizar um banco que não eram físicos, onde se surgiu uma tecnologia nova no mercado que ninguém costumava se utilizar. Um contraponto, temos vantagens que por um público que tem abrangência no “**Universo Tech**”, teriam interesse em utilizar tecnologias emergentes.

Uma das principais ideias utilizadas na empresa é que os dados deveriam ser bem mantidos, segundo o matemático **Clive Humby**, “Os dados são os novos petróleo”, sendo assim deveremos seguir o propósito de proteger os Dados.