

**UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ
CAMPUS PATO BRANCO**

Daniel Augusto Muller
Cristiano Koxne

**ESTRUTURA DE PLANO DE NEGÓCIOS PARA UM
PROVEDOR DE INTERNET**

Pato Branco, 2021

1. Sumário

Canvas	3
Estudo de Mercado	3
Análise de Clientes	3
Análise dos Concorrentes	3
Análise de Fornecedores	4
Plano de Marketing	4
Plano Operacional	5
Plano Financeiro	6
Investimentos Fixos	6
Avaliação Estratégica	7

2. Canvas



3. Estudo de Mercado

Análise de Clientes

Em se tratando de clientes, nossa empresa atuará prioritariamente em pessoas adultas ou empresas pequenas, não focando em nenhum tipo de cliente (idade, gênero, profissão ou escolaridade) ou empresas (ramo de atuação, serviços, boa imagem). Atualmente, nosso produto (internet) é assinado pela maior parte das pessoas/empresas com provedores locais, e tem planos mensais ou anuais com preços que variam de R\$100 até R\$1000 (mensais), atraídos principalmente pelo preço justo, qualidade de atendimento/serviço, e necessidade do produto. Os clientes estão situados em cidades de até 100 mil habitantes no sudoeste paranaense, mas com expectativa de expansão para todo o Paraná, e contará com pontos de atendimento estratégico em cada cidade de atuação.

Análise dos Concorrentes

O nosso diferencial seria a qualidade de serviço e estabilidade superior ao concorrente, oferecendo planos de assinatura customizados para cada tipo de cliente, além de serviços de banco de dados e engenharia de rede. Tudo isso por um preço justo que nos tornaria acessível e atrativo. Inicialmente, nós estabeleceremos no sudoeste do Paraná, com planos de expansão para todo Paraná, estudando a realidade do consumidor local. Atualmente os principais competidores nessa região são: Ampernet, Empire, Copel, MHNNet. A dificuldade inicial será no marketing, pois nossos concorrentes têm uma carteira de clientes consolidada. Por isso, vamos optar por cidades com menos variedades de empresas do segmento. Acreditamos que oferecendo um bom serviço e expandindo

na região, a aquisição de clientes ocorrerá naturalmente. Entendemos ainda, que a captação de novos clientes, bem como a manutenção dos atuais, passa pela excelência dos bons serviços, por isso, pretendemos fornecer uma internet boa e rápida, 100% estável, com assistência técnica de qualidade, priorizando também a comunicação prática com o cliente, com atendimento 24 horas.

Análise de Fornecedores

Existirão fornecedores de internet e de equipamentos. Fornecedores de internet, como a Claro, Vivo e Oi, que abrangem o país inteiro. Já os fornecedores de equipamentos planejamos ter parcerias com ISP-Shop, localizado em Goioere PR, e com a Cianet, situada em Palhoça SC, estes serão responsáveis por vender equipamentos de hardware para nossa empresa.

4. Plano de Marketing

Nossa empresa oferecerá planos de internet residenciais e empresariais, serviços de servidor e projetos de engenharia de rede. Planos de internet residenciais terão preços variando de R\$100 até R\$150, já os planos empresariais terão preços na faixa de R\$300 até R\$1000, dependendo do serviço contratado. Já o serviço de *host* terão preços variando de R\$4000 - R\$5000, mudando de acordo com o processador/memória do servidor alocado. Em projetos de engenharia de rede, o preço varia conforme o tamanho e especificações do cliente.

Em se tratando de estratégias promocionais, teremos propagandas em diversos meios, como: rádio, televisão/canal local e em redes sociais. Temos a expectativa de captar o público de cidades pequenas em que esses meios de comunicação são mais receptivos. Além de se estabelecer fisicamente em locais centrais e de fácil acesso ao público, teremos uma plataforma digital em que o cliente poderá contratar seu serviço sem precisar entrar em contato com qualquer pessoa da empresa.

Algumas ideias de promoções são: Promoção de Inauguração, onde o cliente tem 30% de desconto do preço total caso contrate um serviço nos primeiros 3 meses da filial, Promoção de Aniversário, em que é oferecido 10% de desconto em serviços de assinatura na data de “aniversário da filial”, e Plano de Recomendação, caso um cliente diga que foi recomendado por outro, o cliente que recomendou recebe 5% no próximo projeto de rede contratado.

5. Plano Operacional

Em nossa empresa a capacidade máxima dos serviços de internet e de servidor, são limitados por hardware ou pelo plano terceirizado por nós que vem dos fornecedores, já projetos de engenharia de rede são limitados as pessoas no serviço e seu tempo, gerenciamento e execução. Em se tratando de pessoal inicial, teremos que contratar basicamente um secretário, técnico de rede, engenheiros de computação e atendente.

No início, dependeremos do marketing realizado na região, pois nossos clientes não conhecem nossos serviços ainda e precisamos ganhar o público para crescer. Nosso produto depende da conversa com o cliente na qual ele explica qual serviço precisa e suas especificações, mostramos nossos planos de serviços detalhadamente, e ele escolhe qual lhe convém.

6. Plano Financeiro

- **Investimentos Fixos**

Levantamos após breve pesquisa e consenso entre o grupo que necessitamos dos itens fixos:

Máquinas e equipamentos

- Servidor - cerca de \$15000/servidor
- Computadores - R\$4000/computador
- Cabo - R\$1000/km
- Roteador/Modem - R\$100/peça

Além disso idealizamos móveis para nossa loja central:

- Mesa
- Cadeira
- TV

Para instalação residencial precisaremos de um veículo de serviço, por isso, investiremos cerca de R\$50000 na compra de um carro para esse fim. Após pesquisa, concluímos que o estoque inicial para manutenção será comprado por demanda. Levantamos um caixa mínimo mensal para manutenção de pessoas e serviços para funcionamento, como equipamentos básicos, esse valor será retirado inicialmente do valor de investimento inicial, posteriormente será reposto a partir de lucro. Estimamos um valor inicial de investimento entre R\$100 e R\$150 mil reais.

7. Avaliação Estratégica

	Fatores internos (controláveis)	Fatores Externos (incontroláveis)
Pontos Fortes	Forças <ul style="list-style-type: none">- Assistência técnica de qualidade;- Preço justo;- Equipe treinada;- Filiais bem localizadas;	Oportunidades <ul style="list-style-type: none">- Poucos concorrentes regionais;- Aumento crescente da utilização da internet e serviços de nuvem;
Pontos Fracos	Fraquezas <ul style="list-style-type: none">- Falta de verba ;- Falta de experiência no ramo;- Insatisfação do cliente com o	Ameaças <ul style="list-style-type: none">- Concorrente inesperado;- Aumento do preço dos fornecedores;- Fator climático que possa derrubar o sistema (ventos, chuvas, etc..)