

Plano de Negócios



NASH
TIRANDO SEUS NEGÓCIOS DO PAPEL

Sócios

- DANIELA OLIVEIRA BERTOLLI
- DANILO MODESTO DE SOUSA
- MURILO GALVÃO HONÓRIO
- THAMIRES MAGALHÃES DIAS
- THIAGO DE OLIVEIRA SHIRATA

Sumário Executivo

- Quantidade crescente de dados
- Dificuldade de armazenamento e acesso
- Digitalização como maneira de evitar essas dificuldades
 - Garantia de segurança, pouco espaço físico, inviolabilidade dos dados, preservação e durabilidade
- Serviços prestados
 - Armazenamento
 - Indexação
 - Possibilidade de escolha de forma de armazenamento

Indicadores de Viabilidade

Indicadores de Viabilidade	Valor
Lucratividade	36,87%
Rentabilidade	50,28%
Prazo de retorno do investimento	2 meses
Ponto de Equilíbrio	R\$ 12.747,95

Dados do Empreendimento

- NASH - Serviços de Digitalização
- Missão
 - *“Gerenciar de forma estratégica as informações e dados disponíveis nas instituições e empresas, oferecendo aos nossos clientes um serviço confiável e seguro, eliminando a necessidade de grandes espaços para armazenamento de arquivos volumosos e deterioráveis, tornando o ambiente da instituição mais eficiente e organizado.”*

Capital Envolvido

- Abertura da Empresa:
 - Compra de equipamentos: R\$18.000,00
 - Capital de giro: R\$16.000,00
 - Total de investimento inicial: R\$34.000,00
 - Obtido através de reservas pessoais dos sócios envolvidos, com cotas iguais

Análise do Mercado

- 95% da informação do mundo está em papel
- Alto consumo de matéria-prima
- Dificuldade de armazenamento e busca dos dados
- Estima-se que um executivo gasta em média 4 semanas do ano procurando um documento
- Aproximadamente 56% das empresas se preocupam com a digitalização dos documentos

Cientes

- Empresas de pequeno, médio e grande porte de qualquer ramo de atuação
- Possuem grande volume de documentos armazenados
- Desejam reduzir o espaço ocupado com tal finalidade
- Desejam otimizar acesso às informações (rastreabilidade)
- Preocupação com sustentabilidade

Concorrentes

- Oferecem
 - Armazenamento *on-line*
 - Certificado Digital
 - Rápida Implantação do Processo
- Exigem
 - Assinatura Mensal
- Não trabalham por projeto
- NASH
 - Arquivos ficam com o cliente e não com a empresa
 - Preço de acordo com a quantidade demandada

Plano de Marketing

- Produto: digitalização
 - Geramos arquivo digital a partir de documento, que é entregue utilizando algum meio físico
 - Preço varia de acordo com o contrato
 - Quantidade de página
 - Localização da empresa contratante
- Estratégias Promocionais
 - Divulgação em feiras
 - Promoções
 - Distribuição de material gráfico
 - Marketing direto
- Localização
 - Escritório no centro de São Paulo
 - Fácil acesso e proximidade dos clientes

Plano Operacional

- Capacidade de Serviços
 - Aproximadamente 400.000 páginas/mês
- Processos Operacionais
 - Serviços realizados na empresa Nash ou no próprio cliente
 - Quatro passos: preparação, digitalização, indexação, controle de qualidade
- Necessidade de Pessoal
 - Recepcionista
 - Operador de digitalização e 2 auxiliares
 - Demais funções serão realizadas pelos sócios

Plano Financeiro

CAPITAL DE GIRO

Descrição	R\$
A - Estoque inicial	R\$ 2.041,40
B - Caixa Mínimo	R\$ 14.223,47
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A +B)	R\$ 16.264,87

Plano Financeiro

INVESTIMENTO TOTAL

<i>Descrição dos investimentos</i>	<i>Valor (R\$)</i>	<i>(%)</i>
1. Investimentos Fixos	R\$ 17.459,49	51,8
2. Capital de Giro	R\$ 16.264,87	48,2
3. Investimentos Pré-Operacionais	R\$0	0,0
TOTAL	R\$ 33.724,36	100,0
Fontes de recursos	Valor (R\$)	(%)
1. Recursos próprios	R\$ 34.000	100
2. Recursos de terceiros	R\$ 0	0,0
3. Outros	R\$ 0	0,0
TOTAL	R\$ 34.000	100

Cenários

<i>Descrição</i>	<i>Cenário Provável</i>		<i>Cenário Pessimista</i>		<i>Cenário Otimista</i>	
	Valor (R\$)	%	Valor (R\$)	%	Valor (R\$)	%
1. Receita total com vendas	R\$ 45.000,00	100	R\$ 22.500,00	100	R\$ 60.000,00	100
2. Custos variáveis totais	R\$ 0,00	0,0	R\$ 0,00	0,0	R\$ 0,00	0,0
(-) Custos com materiais diretos ou CMV	R\$ 1.418,65	3,15	R\$ 421,28	1,87	R\$ 2.240,23	3,73
(-) Impostos sobre vendas	R\$ 14.643,00	32,54	R\$ 4.881,00	21,69	R\$ 19.524,00	32,54
(-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	0,0	R\$ 0,00	0,0	R\$ 0,00	0,0
Subtotal (2)	R\$ 16.061,65	35,59	R\$ 5.302,28	23,57	R\$ 21.764,23	36,27
3. Margem de contribuição	R\$ 28.938,35	64,31	R\$ 17.197,73	76,43	R\$ 38.235,78	63,73
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 12.346,00	27,44	R\$ 12.346,00	54,87	R\$ 12.346,00	20,58
5. Lucro/Prejuízo Operacional	R\$ 16.592,35	36,87	R\$ 4.851,73	21,56	R\$ 25.889,78	43,15

Matriz F.O.F.A.



Avaliação do Plano de Negócios

- Baixo investimento
- Demanda crescente
- Grande oportunidade de expansão
- Lucros em curto prazo