



INSTITUTO SUPERIOR POLITÉCNICO DE N'DALATANDO

DEPARTAMENTO DE INFORMÁTICA DE GESTÃO

IIº SEMESTRE

COMÉRCIO ELECTRÔNICO

PLANO DE NEGÓCIO

Sumário

1. Apresentação do Empreendimento.....	1
2. Sumário Executivo/Resumo Executivo.....	1
a) Caracterização do Empreendimento	1
b) Localização e Instalação	1
3. Empresa	1
a) Missão	1
b) Estrutura Organizacional e Legal.....	2
4. Plano de Produção	2
a) Capacidade Vendas.....	2
b) Processos Operacionais.....	3
5. Plano de Marketing e Comercialização	3
a) Análise de Mercado.....	3
b) Estratégia de Marketing.....	3
c) Estratégia Competitiva.....	4
6. Projeto de viabilidade Econômica e Financeira	5
a) Investimento	5
b) Custo	6
c) Planos de Prestações de Serviços	7
d) Demonstração de Resultado	7
e) Capital Giro e Indicadores Econômicos	8
7. Anexos.....	9
Anexos 1-Proposta de Capacitação e Assessoria	9

1. Apresentação do Empreendimento

Pessoa Física: BM - Eventos

N.I.F: 014.900.2004-08

Razão Social: (Pessoa Jurídica) BM Eventos Online

Endereço: Angola, Luanda, Maianga, Casa Nº 50 – Maculusso

Telefone: (+244) 920 00 005 / 908 001 00 (BM - Eventos)

2. Sumário Executivo/Resumo Executivo

a) Caracterização do Empreendimento

A BM Eventos Online é um projecto criado a fim de facilitar a adesão de serviços de decoração apartir da internet afim de gerar renda com a prestação de serviços.

Actualmente em Luanda existem muitas pessoas com essa habilidade e inclusive já realizam essa serviço. A BM Eventos Online vem por esse meio a disponibilizar os mesmo serviços afim de facilitar a aquesição de serviços tipo (decoração de festa infantil, decoração de festa de adultos, decoração de pedidos ou apresentação, decoração de casamento e quarto romantico). O investimento inicial deste projecto é de 8.910.000,00.

b) Localização e Instalação

O local definido para o projecto “BM Eventos Online” é com opção das pessoas fazerem na propria residência. O local escolhido deve armazenar os seguintes equipamentos (secretarias, prateleiras, computadores, etc...) para um bom atendimento ao cliente. Deve ser amplo com móveis à disposição, o local precisa de reformas para adequação às normas de Vigilância Sanitária

3. Empresa

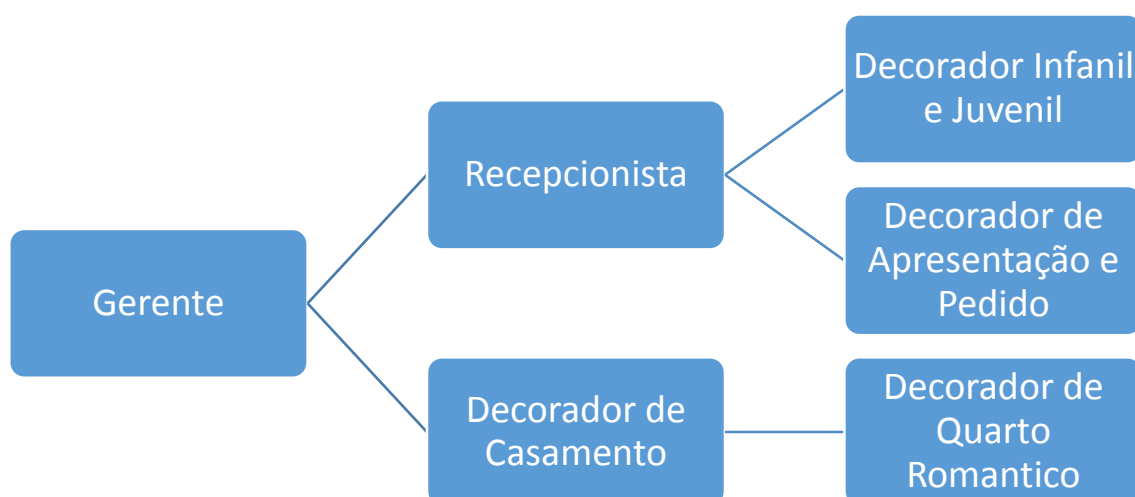
a) Missão

A missão do “BM Eventos Online” é gerar renda e trabalho a um grupo de Jovens Decoradores do distrito da Maianga – Luanda, através da prestação de serviços de decoração de eventos.

b) Estrutura Organizacional e Legal

A equipe de trabalho será composta por seis Jovens Decoradores, que possuem experiência na área de decoração. Essas pessoas residem no distrito da Maianga e já prestam serviços nessa área de decoração, mas deverão ser capacitadas para criação de novos serviços e técnicas de inovações. Receberão salário de 50.000,00, acrescido de encargos de 16,50% por ser empresa optante pelo Isenção de Imposto.

Abaixo um organograma estrutural da empresa.



4. Plano de Produção

a) Capacidade Vendas

A capacidade mínima de vendas é igual à capacidade de prestação de serviços.

FONTE COMERCIAL			
Serviços	Participação	Média Mensal	Anual
Decoração de Festa Infantil	10%	50.000,00	600.000,00
Decoração de Festa de Adultos	10%	50.000,00	600.000,00
Decoração de Pedido	15%	150.000,00	1.800.000,00
Decoração de Apresentação	15%	100.000,00	1.200.000,00

Decoração de Casamento	40%	200.000,00	2.400.000,00
Decoração de Quarto Romântico	10%	50.000,00	600.000,00
TOTAL	100%	600.000,00	7.200.000,00

b) Processos Operacionais

A venda de produtos deve funcionar da seguinte forma: “A imagem do tipo de serviço estará disponibilizado na nossa página para atração dos nossos clientes. Quando o cliente acessar a nossa página ele tem a livre escolha de escolher o tipo de serviço de seu maior agrado, afim de escolher, ele irá solicitar. O cliente fará o cadastramento dos seus dados pessoais como (cidade,bairro,contacto) esses mesmo dados que serão usado para entrar em contacto com o cliente.

5. Plano de Marketing e Comercialização

a) Análise de Mercado

A prestação de serviços de decoração é uma atividade altamente rentável, onde os clientes sentem a satisfação na adesão dos nossos serviços.

A criação deste projecto veio de certo modo a facilitar a prestação de serviço, visto que para adquirir os nossos serviços, basta entrar em nossa página de internet e solicitar o tipo de serviço que deseja.

Actualmente existem muitas páginas online que prestam esse tipo de serviço, mais muitas delas não têm um local físico, onde o cliente possa se informar melhor.

b) Estratégia de Marketing

Analisaremos aspectos mercadológicos relativo ao tipo de serviço, canais de distribuição e a divulgação dos mesmos.

Veja abaixo uma foto do tipo de serviços.



Em estratégia de preços, serão analisados diversos fatores, mas, sobretudo, a questão da qualidade e preço acessível ao consumidor. Levaremos em conta os custos de matérias primas, e o tipo de serviço.

Em divulgação, utilizaremos meios eficazes e que atinjam nosso público alvo: 5.000 folhetos/catálogos para apresentarmos o nosso portfólio em visitas. Além disso, temos total acesso à rádio comunitária, televisão, internet e que faremos uso de um veículo. Com esse material de apoio, mais a publicidade boca a boca, atingiremos nosso público alvo. Outra ferramenta que utilizaremos são os nossos logotipos que estarão no material de decoração, que atrairão o público na nossa página.

c) Estratégia Competitiva

Nossa estratégia competitiva se baseará em vários aspectos, tendo como base os 4Ps do Marketing: Preço adequado ao consumidor, Produto diferenciado e inovador (buscaremos sempre novas tendências), Distribuição (à população) e Comunicação (propaganda, venda direta).

6. Projeto de viabilidade Econômica e Financeira

a) Investimento

Para o nosso projecto, como investimento necessitaremos de algumas obras de adequação em 20m² de um salão de festa mosaicado onde vai ter um segundo escritório. Para o nosso investimento necessitamos comprar alguns equipamentos para tipo de prestação de serviço. Já possuímos alguns deles, como relva sintética mesa de cenário, mesa dos noivos, cilindros de cenário, flores. Também se precisará de se investir em projeto de criação de logotipo, pois como citamos anteriormente, ajudarão a publicitar nossos serviços. Além disso será necessário um plano de Capacitação e Assessoria.

Descrição	Unidade	Quantidade	Valor Unitário kz	Valor Total kz
Obras Cíveis				
Adequação (20m ²) do salão de festa				2.000.000,00
Maquinas e equipamentos				
Pistola de cola quente	10	Unidade	15.000,00	150.000,00
Maquina de encher balão	2	Unidade	50.000,00	100.000,00
Tendas	2	Unidade	250.000,00	500.000,00
Tapete de relva sintética	3	Unidade	70.000,00	210.000,00
Cilindros de festa	10	Unidade	10.000,00	100.000,00
Arco de cenário	10	Unidade	70.050,00	700.500,00
Total de Maquinas e equipamentos				1.760.000,00
Instalações e Montagem				
Móveis e Utensílios				
Mesa de vidro	5	Unidade	180.000,00	900.000,00
Mesa de madeira	10	Unidade	70.000,00	700.000,00
Mesa de 10 lugar	50	Unidade	10.000,00	500.000,00
Pano de decoração	50	Unidade	11.000,00	550.000,00
Guardanapo de pano	200	Unidade	2.250,00	450.000,00
Louças	200	Unidade	500,00	100.000,00
Flores	50	Unidade	2.000,00	100.000,00
Petalas	50	Unidade	2.000,00	100.000,00

Lençois	30	Unidade	30.000,00	900.000,00
Velas	30	Unidade	10.000,00	300.000,00
Total de Móveis e Utensílios				4.600.000,00
Projeto de Desenvolvimento de Logotipo				
Lote Inicial Impressa	50	Unidade	10.000,00	500.000,00
Outros				
Capacitação e Assessoria				50.000,00
Total de Projeto de Desenvolvimento de Logotipo				550.000,00
Total Geral				8.910.000,00

b) Custo

Em relação aos custos, teremos como Custos Fixos: móveis e equipamentos, investimentos em marketing. Como Custos Variáveis, termos as despesas com impostos de empresa optante pelo Isenção de Imposto, os custos de mão de obra operacional com encargos mais energia elétrica. Abaixo, um demonstrativo dos custos.

Descrição	Valor (kz)	
	Média Mensal	Anual
1.Custos Fixos		
Telefone	3.000,00	6.000,00
Marketing	3.000,00	6.000,00
Total dos Custos Fixos	6.000,00	12.000,00
2.Custos Variáveis		
Água	2.000,00	4.000,00
Energia elétrica	2.000,00	4.000,00
Seguro de Investimento	3.000,00	6.000,00
Total dos Custos Variáveis	7.000,00	14.000,00
3.Custo total	13.000,00	26.000,00

c) Planos de Prestações de Serviços

Esse item já foi destacado no capítulo 4 deste plano. Repetiremos abaixo, apenas a tabela resultante do Plano.

Plano de Prestação de Serviço	FONTE COMERCIAL		
Serviços	Participação	Média Mensal	Anual
Decoração de Festa Infantil	10%	50.000,00	600.000,00
Decoração de Festa de Adultos	10%	50.000,00	600.000,00
Decoração de Pedido	15%	150.000,00	1.800.000,00
Decoração de Apresentação	15%	100.000,00	1.200.000,00
Decoração de Casamento	40%	200.000,00	2.400.000,00
Decoração de Quarto Romântico	10%	50.000,00	600.000,00
TOTAL	100%	600.000,00	7.200.000,00

d) Demonstração de Resultado

Abaixo uma tabela com os demonstrativos dos resultados:

Descrição	Valor (kz)	
	Média Mensal	Anual
Custos variáveis		
Água	2.000,00	4.000,00
Energia elétrica	2.000,00	4.000,00
Seguro de Investimento	3.000,00	6.000,00
Criação de logotipo	3.750,00	45.000,00
Margem de Contribuição	4.750,00	57.000,00
Custos Fixos		
Telefone	3.000,00	6.000,00
Marketing	3.000,00	6.000,00
Resultado líquido	3.000,00	36.000,00

e) Capital Giro e Indicadores Econômicos

Para calcular o Capital de Giro utilizamos o seguinte critério:

$I \text{ (Investimento)} + (\text{Custo Fixo} + \text{Variável Anual})$

Capital de Giro Anual = 150.000,00

Capital de Giro Mensal = 13.000,00

Os indicadores econômicos têm a BASE MENSAL, exceto o Prazo de Retorno de Investimento que possui a BASE ANUAL.

1. Lucratividade (%) (RL * 100) = 23,87%
Resultado Líquido (RL) = 3.000,00 (mensal)
2. Rentabilidade (%) (RL / I x 100) = 56,17%
Resultado líquido (RL) = 15.000,00 (mensal)
Investimento total (I) = 8.910.000,00
3. Prazo de retorno do investimento (I + Capital Giro / RL) = 4,69/anos
Investimento total (I) = 8.910.000,00
Resultado líquido (RL) = 180.000,00 (anual)
Capital de Giro = 150.000,00 (anual)
4. Ponto de equilíbrio (Pe = CF) (Valor KZ) = KZ 1.900,00
Custo Fixo (CF) = 6.000,00 (mensal)
Custo variável (CV) = 7.000,00 (mensal)
Margem de contribuição (MC = CV / 1) = 4.750,00
Índice Margem Contribuição (Im = MC / 1) = 0,25

Analisamos que a empresa terá uma lucratividade de 23,87% ao mês, sendo que a rentabilidade de 56,17%, considerada excelente, de acordo com o Guia Exame Melhores e Maiores (nestes as empresas mostram rentabilidade de 20, 30%). O prazo de retorno de investimento de 4,69/anos tem como principal fator,

atenuante, os investimentos na adequação do local, entretanto, o Ponto de Equilíbrio necessário é de 100.000,00, e prevemos faturar 160.000,00 mensais.

7. Anexos

Anexos 1-Proposta de Capacitação e Assessoria

CAPACITAÇÕES NECESSÁRIAS			
Curso	Carga Horária	Participação	Custo(base SENAC)
Capacitação em Decoração	15	10	52.500,00
Gestão em Empreendimentos	15	10	52.500,00
Total Horas Capacitação	30		150.000,00
ASSESSORIA			
Tipo de Assessoria	Carga Horária/Mês	Carga Horária/Ano	Custo(base SENAC)
Assessoria em Marketing	6	72	20.500,00
Total Horas Assessoria	6		20.500,00