PLANO DE NEGÓCIOS – ANALYTICS TAX

1. Resumo Executivo

1.1 Visão geral do negócio.

O nosso negócio consiste no desenvolvimento e oferta de um sistema de gerenciamento e analytics de NF-e (Nota Fiscal Eletrônica) de vendas e compras. O objetivo principal é fornecer uma solução eficiente para empresas que desejam gerenciar suas NF-e de forma automatizada e obter insights valiosos por meio de análises avançadas.

O nosso sistema oferecerá diversas funcionalidades, incluindo:

a-) Consulta e Visualização: Os usuários poderão consultar e visualizar as NF-e de forma rápida e intuitiva, facilitando a busca por informações específicas e a análise de dados relevantes.

b-) Conferência e Fechamento: O sistema fornecerá recursos para a conferência e fechamento das NF-e, ajudando as empresas a garantir a conformidade das transações e a evitar erros ou inconsistências nos registros, como exemplo checar se o status da NF-e junto o Sefaz estão de acordo, falta de NF-e e inutilizações.

c-) Manifestação: Os usuários poderão realizar manifestações relacionadas às NF-e, como confirmação de operações, ciência da emissão e denegação, de acordo com as exigências fiscais e regulatórias.

d-) Analytics: O sistema incluirá recursos de análise de dados avançados, permitindo que as empresas obtenham insights valiosos a partir das informações contidas nas NF-e. Isso facilitará a identificação de padrões, tendências e oportunidades de melhoria nos processos comerciais.

e-) Integração: Nosso sistema permitirá a integração com outros ERPs e Sistemas de Gestão, através de nossas APIs.

A nossa solução visa proporcionar eficiência, precisão e controle às empresas na gestão das suas NF-e, contribuindo para a otimização dos processos fiscais e o aumento da performance do negócio.

1.2 Objetivos e metas do negócio.

a) Estabelecer uma presença sólida no mercado: Nosso objetivo é posicionar o nosso sistema como uma solução de referência no mercado de gerenciamento e analytics de NF-e. Queremos conquistar uma base sólida de clientes e criar parcerias estratégicas para expandir nossa presença.

b) Fornecer uma solução abrangente e de alta qualidade: Nosso objetivo é desenvolver um sistema que atenda às necessidades e expectativas dos clientes, oferecendo funcionalidades avançadas, uma interface amigável e uma experiência de usuário excepcional. Queremos garantir a qualidade em todas as etapas, desde o desenvolvimento até o suporte ao cliente.

c) Aumentar a eficiência e reduzir custos para as empresas: Queremos ajudar as empresas a melhorar seus processos de gerenciamento de NF-e, proporcionando maior eficiência operacional e redução de custos. Nossas metas incluem a simplificação das tarefas relacionadas às NF-e, a automatização de processos e a eliminação de erros e retrabalhos.

d) Desenvolver parcerias estratégicas: Pretendemos estabelecer parcerias com outras empresas do setor, como provedores de sistemas de gestão empresarial (ERP), consultorias fiscais e escritórios de contabilidade. Essas parcerias nos ajudarão a expandir nossa base de clientes, aumentar a adoção do nosso sistema e aprimorar ainda mais a nossa oferta.

e) Alcançar rentabilidade e crescimento sustentável: Nossa meta é atingir rentabilidade em um prazo específico e garantir um crescimento sustentável ao longo do tempo. Isso inclui a geração de receitas consistentes, controle de custos eficiente e a identificação de novas oportunidades de negócio.

1.3 Breve descrição dos produtos ou serviços oferecidos.

a) Consulta e Visualização: Os usuários poderão consultar e visualizar as NF-e de vendas e compras de forma fácil e intuitiva. O sistema permitirá a busca por dados específicos, como número da NF-e, data, valor, emitente, destinatário, cfop, ncm, entre outros. A visualização será organizada de maneira clara e amigável, facilitando a análise e interpretação dos dados.

b) Conferência e Fechamento: O sistema fornecerá recursos para a conferência e fechamento das NF-e, garantindo a precisão e a conformidade das informações. Será possível comparar os dados das NF-e com os registros do Sefaz, verificar se todas as Nfe-s estão manifestadas, identificar possíveis divergências e corrigi-las antes do fechamento.

c) Manifestação: Os usuários poderão realizar manifestações relacionadas às NF-e, de acordo com as exigências fiscais e regulatórias. Isso inclui a confirmação de operações, ciência da emissão e denegação. O sistema facilitará esse processo, permitindo que as empresas cumpram suas obrigações legais de forma eficiente.

d) Analytics: Uma das principais funcionalidades do sistema será a análise avançada dos dados das NF-e. Os usuários poderão obter insights valiosos por meio de gráficos, relatórios e métricas personalizadas. Isso auxiliará na identificação de padrões de compra e venda, análise de desempenho, detecção de tendências de mercado e tomada de decisões estratégicas.

1.4 Análise resumida do mercado-alvo.

## 1.4.1 Mercado Alvo

O mercado-alvo para o nosso sistema de gerenciamento e analytics de NF-e abrange os seguintes segmentos:

a) **Escritórios de Contabilidade:** Os escritórios de contabilidade desempenham um papel fundamental na gestão financeira e fiscal de empresas de diversos setores. Nosso sistema oferecerá uma solução eficiente para auxiliar os contadores no gerenciamento das NF-e, simplificando tarefas de conferência, fechamento e análise de dados. Isso permitirá que eles ofereçam um serviço mais ágil e preciso aos seus clientes.

b) **Contadores Autônomos:** Contadores autônomos são profissionais independentes que prestam serviços contábeis para empresas de diferentes tamanhos e segmentos. Nosso sistema fornecerá uma ferramenta abrangente para facilitar o gerenciamento das NF-e e a realização de análises detalhadas. Isso ajudará os contadores autônomos a aumentar sua eficiência, melhorar a qualidade dos serviços prestados e agregar valor aos seus clientes.

c) **Pequenas e Médias Empresas (PMEs):** As PMEs representam um segmento significativo do mercado empresarial. Essas empresas muitas vezes enfrentam desafios na gestão de suas NF-e devido a recursos limitados e processos manuais. Nosso sistema oferecerá uma solução acessível e fácil de usar, permitindo que as PMEs gerenciem suas NF-e de forma mais eficiente, reduzam erros e tenham uma visão clara de suas transações comerciais.

d) **Empresas de grande porte com serviço diferenciado:** Embora empresas de grande porte geralmente tenham recursos internos para lidar com a gestão das NF-e, algumas podem buscar soluções especializadas para melhorar sua eficiência e obter insights avançados. Nosso sistema oferecerá recursos de analytics robustos, permitindo que empresas de grande porte com necessidades específicas aprimorem seus processos e tomem decisões estratégicas com base nos dados das NF-e.

Ao direcionar nosso sistema para esses segmentos do mercado, podemos atender às necessidades específicas de contadores, empresas de diferentes portes e setores, oferecendo uma solução adaptada às suas demandas de gerenciamento e análise de NF-e.

2. Descrição do Negócio

### 2.1 Descrição do Negócio

Nossa empresa, será fundada em 2023, tem como objetivo desenvolver e fornecer um sistema de gerenciamento e analytics de NF-e (Nota Fiscal Eletrônica) para atender às necessidades de escritórios de contabilidade, contadores autônomos, pequenas e médias empresas, e empresas de grande porte com serviço diferenciado. Embora estejamos sediados na Rua Afrânio Peixoto em Diadema, nossa operação será realizada principalmente de forma online.

### 2.2 História e Missão:

Como uma empresa jovem, estamos comprometidos em simplificar e otimizar o processo de gerenciamento de NF-e por meio de uma solução tecnológica avançada. Nossa missão é capacitar as empresas a melhorarem sua eficiência, reduzirem erros e tomarem decisões embasadas ao aproveitar os dados valiosos contidos nas NF-e.

### 2.3 Estrutura Jurídica e Propriedade

Inicialmente, estamos operando como uma empresa de pequeno porte sob o regime do Simples Nacional. No entanto, ainda não temos sócios definidos, mas estamos abertos para futuras parcerias estratégicas que possam agregar valor ao nosso negócio.

Em parceria com os eventuais investidores, nós podemos oferecer um percentual da futura empresa para os desenvolvedores e assim diminuímos o valor de investimento.

### 2.4 Localização Física e Instalações

Embora tenhamos uma localização física na Rua Afrânio Peixoto em Diadema, nossa operação será predominantemente online. Utilizaremos a tecnologia e ferramentas de comunicação digital para atender aos nossos clientes e parceiros de forma eficaz, independentemente de sua localização geográfica. Não possuímos instalações físicas específicas, pois adotamos um modelo de trabalho remoto.

### 2.5 Equipe de Gestão e Estrutura Organizacional:

Nossa equipe de gestão é composta por profissionais altamente qualificados com experiência nas áreas de desenvolvimento de software, análise de dados e gestão empresarial. Embora atualmente não tenhamos sócios definidos, nossa estrutura organizacional é adaptável e flexível para acomodar futuras expansões e adições à equipe de acordo com o crescimento do negócio.

Nossa equipe de desenvolvimento é responsável por criar e aprimorar constantemente o sistema de gerenciamento e analytics de NF-e, garantindo sua conformidade com as regulamentações mais recentes e atendendo às necessidades específicas de nossos clientes. Para garantir a satisfação dos clientes, forneceremos suporte técnico online e estaremos prontamente disponíveis para auxiliar no uso do sistema e solucionar eventuais dúvidas ou problemas.

* + 1. **3 Análise de Mercado**

3.1 – Análise de Concorrentes

a) Lista de concorrentes:

atendimento comercial rápido

a.1) Arquivei:

https://arquivei.com.br/

a.1.1) Pontos Fortes:

atendimento comercial rápido e interface amigável

a.1.2) Pontos Fracos:

A gestão ainda se parece com a de uma empresa familiar por ser muito centralizada (apesar de ter muitos cargos de gestão) pois a grande maioria decisões ainda passam pela mão dos gerentes. Isso acaba tornando alguns processos lentos e inviabiliza outros.

a.1.3) Estratégia de Preços:

R$ 881,98 (5.000,00xmls) (10usuarios) (10cnpjs)

a.1.4) Alcance de Mercado

Brasil – online

b.1) TaxCel:

https://www.taxceladdins.com.br/

b.1.1) Pontos Fortes

grande quantidade de serviços prestados e utilização de Power BI

b.1.2) Pontos Fracos:

valores acima de preço de mercado

b.1.3) Estratégia de Preços:

R$ 1.563,00 (7 a 9 usuários ) (7 a 9 cnpjs )

b.1.4) Alcance de Mercado:

Brasil – online

c.1) CofreNfe:

https://www.l.cofrenfe.com.br/

c.1.1) Pontos Fortes:

hospeda qualquer quantidade de xmls

c.1.2) Pontos Fracos:

empresa pequena sem central de atendimento ou vendas, demorado tanto comercial quanto suporte .

c.1.3) Estratégia de Preços:

R$ 350 (10cnpjs) (sem limite de usuário e notas )

c.1.4) Alcance de Mercado:

Brasil – online

### 3.2 Segmentação público-alvo

**Público-alvo 1:** Gerentes e contadores de escritórios de contabilidade que desejam melhorar a eficiência na gestão das NF-e e oferecer serviços de maior qualidade aos seus clientes.

**Público-alvo 2:** Contadores autônomos que buscam uma solução abrangente e fácil de usar para gerenciar as NF-e de seus clientes e fornecer relatórios precisos e análises detalhadas.

**Público-alvo 3:** Proprietários e gestores de pequenas e médias empresas que desejam simplificar e otimizar o processo de gerenciamento de NF-e, reduzir erros e obter insights para a tomada de decisões estratégicas.

**Público-alvo 4:** Profissionais financeiros e gerentes de empresas de grande porte que necessitam de uma solução de gerenciamento e analytics de NF-e com recursos avançados, capaz de lidar com grandes volumes de dados e fornecer insights valiosos.

### 3.3 Tendências do mercado e oportunidades

a) **Regulamentações fiscais:** Fique atento às regulamentações fiscais em vigor, pois elas podem afetar os processos de emissão, gestão e arquivamento das NF-e. As mudanças nas legislações fiscais e tributárias podem criar oportunidades para oferecer soluções atualizadas e em conformidade com as exigências legais.

b) **Automação e digitalização:** Com a crescente digitalização dos processos empresariais, incluindo a emissão e o armazenamento eletrônico das NF-e, há uma demanda cada vez maior por sistemas que possam automatizar tarefas repetitivas, aumentar a eficiência operacional e fornecer insights valiosos por meio de análises de dados.

c) **Análise de dados e business intelligence:** As empresas estão reconhecendo cada vez mais o valor dos dados das NF-e para obter insights sobre suas operações comerciais. Oportunidades surgem ao fornecer recursos avançados de analytics, como visualizações de dados interativas, relatórios personalizados e identificação de padrões ou tendências que podem ajudar as empresas a tomar decisões estratégicas mais informadas.

d) **Integração com outros sistemas:** A integração com outros sistemas empresariais, como sistemas de gestão financeira, ERP (Enterprise Resource Planning) e CRM (Customer Relationship Management), pode oferecer benefícios significativos. Identifique oportunidades para desenvolver parcerias ou integrações que agreguem valor ao nosso sistema e tornem a experiência do usuário mais completa e integrada.

e) **Sustentabilidade e responsabilidade social:** A preocupação com a sustentabilidade ambiental e a responsabilidade social está cada vez mais presente nas empresas. Considere como o nosso sistema pode contribuir para a redução do consumo de papel, a otimização de processos e a conformidade com práticas sustentáveis, atraindo clientes que valorizam essas iniciativas.

Ao identificar as tendências do mercado e as oportunidades correspondentes, poderemos ajustar nosso sistema e nossas estratégias para aproveitar ao máximo essas condições favoráveis e atender às necessidades em constante evolução dos clientes.

4 Produtos e Serviços

Nossa empresa oferece um sistema abrangente de gerenciamento e analytics de NF-e, projetado para facilitar e aprimorar a gestão das notas fiscais eletrônicas de nossos clientes. A seguir, forneceremos uma descrição detalhada dos nossos principais produtos e serviços:

4.1 Sistema de Gerenciamento de NF-e:

Desenvolvemos um software intuitivo e fácil de usar que permite aos clientes inserir, armazenar e gerenciar eficientemente as NF-e de vendas e compras de suas empresas. O sistema é projetado para automatizar tarefas repetitivas, como o preenchimento de informações, cálculos de impostos e controle de prazos, simplificando o processo e reduzindo erros.

4.2 Funcionalidades de Consulta e Visualização

Nossa solução oferece recursos avançados de consulta e visualização, permitindo que os usuários localizem rapidamente informações específicas nas NF-e, como valores, datas, fornecedores e clientes. Além disso, eles podem visualizar as notas fiscais eletrônicas em um formato claro e organizado, facilitando a compreensão e a análise dos dados contidos nelas.

4.3 Conferência e Fechamento

Nosso sistema fornece ferramentas para a conferência e o fechamento das NF-e, garantindo a integridade e a exatidão dos dados. Os usuários podem comparar as informações das notas fiscais com os registros internos da empresa, identificar divergências e realizar ajustes quando necessário. Isso ajuda a evitar problemas futuros com órgãos fiscais e simplifica o processo de reconciliação contábil.

4.4 Manifestação

Oferecemos funcionalidades de manifestação de NF-e, permitindo que os usuários registrem sua ciência e aceitação das notas fiscais eletrônicas recebidas. Isso facilita a comunicação com fornecedores e agiliza o processo de recebimento de mercadorias ou serviços.

4.5 Analytics

Nosso sistema inclui recursos avançados de análise de dados, permitindo que os usuários extraiam insights valiosos a partir das NF-e. Por meio de gráficos, relatórios e indicadores-chave de desempenho (KPIs), eles podem identificar padrões, tendências e oportunidades de melhoria, auxiliando na tomada de decisões estratégicas e no planejamento financeiro.

4.6 Benefícios e Vantagens Competitivas:

Simplificação do processo de gerenciamento de NF-e, economizando tempo e recursos.

Redução de erros e garantia da conformidade fiscal.

Acesso rápido e fácil às informações relevantes das notas fiscais eletrônicas.

Análise de dados avançada para insights valiosos e tomada de decisões embasadas.

Melhoria da eficiência operacional e financeira.

4.7 Ciclo de Vida do Produto ou Serviço

Nosso sistema de gerenciamento e analytics de NF-e é desenvolvido continuamente, incorporando as últimas atualizações fiscais e tecnológicas. Estamos comprometidos em aprimorar constantemente nossos produtos, adicionando novos recursos e funcionalidades para atender às demandas em constante evolução do mercado.

4.8 Propriedade Intelectual ou Direitos Autorais Relevantes

Como empresa desenvolvedora do sistema de gerenciamento e analytics de NF-e, temos direitos autorais sobre o software e a propriedade intelectual relacionada. Nossos produtos e serviços são protegidos por leis de propriedade intelectual, garantindo a exclusividade de uso e comercialização da nossa solução.

Investimos em pesquisa e desenvolvimento para garantir que nosso sistema seja inovador, eficiente e esteja em conformidade com as regulamentações fiscais vigentes. Além disso, implementamos medidas de segurança para proteger os dados dos nossos clientes, garantindo a confidencialidade e a integridade das informações contidas nas NF-e.

Ao utilizar nosso sistema, os clientes terão acesso aos benefícios e vantagens competitivas proporcionados pela nossa solução, bem como a garantia de estar utilizando uma plataforma legalmente protegida e confiável.

5. Estratégia de Marketing

A estratégia de marketing desempenha um papel fundamental no sucesso do nosso negócio. Utilizaremos várias táticas e abordagens para promover e posicionar nosso sistema de gerenciamento e analytics de NF-e. A seguir, descreveremos as principais áreas da nossa estratégia de marketing:

5.1 Posicionamento de Mercado

Identificamos e destacamos os pontos fortes e diferenciais do nosso sistema em relação aos concorrentes. Nosso foco será destacar a facilidade de uso, a eficiência e a capacidade de fornecer insights valiosos por meio de análises avançadas. Posicionaremos nossa solução como uma ferramenta indispensável para empresas que desejam melhorar a gestão de suas NF-e e obter vantagem competitiva.

5.2 Estratégias de Precificação

Definiremos uma estratégia de precificação competitiva e alinhada ao valor entregue pelo nosso sistema. Consideraremos o valor agregado, os benefícios proporcionados e as características personalizáveis do software. Ofereceremos diferentes opções de planos de assinatura para atender às necessidades e ao tamanho das empresas clientes.

5.3 Canais de Distribuição

Adotaremos uma abordagem multicanal para distribuir nosso sistema. Além do acesso direto por meio do nosso site, exploraremos parcerias estratégicas com bons feedbacks do setor de contabilidade. Também estabeleceremos uma presença online forte, aproveitando as mídias sociais, blogs e outras plataformas relevantes para alcançar nosso público-alvo.

5.4 Estratégias de Promoção e Publicidade

Implementaremos uma estratégia abrangente de promoção e publicidade para aumentar a conscientização sobre nosso sistema. Utilizaremos marketing digital, como anúncios pagos, otimização de mecanismos de busca (SEO), marketing de conteúdo e e-mail marketing. Além disso, participaremos de eventos do setor, conferências e workshops para apresentar nosso sistema e estabelecer parcerias estratégicas.

6 Plano Operacional

6.1 Processos Operacionais-Chave

Desenvolvimento contínuo do sistema de gerenciamento e analytics de NF-e, incluindo melhorias, correções e atualizações.

Suporte técnico online para auxiliar os clientes na utilização do sistema, responder perguntas e solucionar problemas.

Monitoramento e manutenção regular do sistema para garantir sua disponibilidade e desempenho adequados.

6.2 Capacidade de Produção e Logística

Como nosso sistema é baseado em software, a capacidade de produção é virtualmente ilimitada, permitindo atender a um grande número de clientes simultaneamente.

A infraestrutura tecnológica será dimensionada e atualizada conforme necessário para lidar com o aumento da demanda.

Não haverá necessidade de logística física, uma vez que o sistema será fornecido aos clientes por meio de acesso online.

6.3 Fornecedores e Parcerias Estratégicas

Estabeleceremos parcerias estratégicas com empresas provedoras de serviços de nuvem, garantindo a segurança e a confiabilidade da hospedagem do sistema, isto deverá ser trabalhado com o time de marketing que iremos contratarcalc.

Além disso, poderemos explorar parcerias com empresas de desenvolvimento de software para colaborações técnicas e aprimoramento contínuo do nosso produto.

6.4 Necessidades de Pessoal e Recursos

Inicialmente, nossa equipe será composta por

2 – desenvolvedores sênior e júnior (Devanir - Idiarte)

1 - Analistas de dados sênior (Amadeu - Devanir)

1 – SEO para Marketing Digital (Contratar)

1 – Gestor do Projeto (Amadeu)

1 – Suporte ao cliente (Idiarte)

Conforme o negócio crescer, contrataremos profissionais adicionais para atender à demanda crescente e garantir o suporte adequado aos clientes.

Investiremos em recursos tecnológicos, como servidores, software de desenvolvimento e ferramentas de análise de dados, power BI, para suportar nossas operações.

Certificado A1 para ter acesso ao Sefaz.

7 Estrutura Financeira

7.1 Investimento Inicial e Fontes de Financiamento

### 7.1.1 equipe de desenvolvimento

R$ 4.000,00 por mês

### 7.1.2 infraestrutura tecnológica

R$ 80,00 por mês

### 7.1.3 recursos de marketing

R$ 350,00 por mês após MVP

### 7.1.4 Certificado A1

R$ 120,00/ ano

### 7.1.5 Licença do Power BI

R$ 60,00 / mês

### 7.1.5 Abertura de Empresa

R$ 1000,00 única vez

### 7.1.6 Pagamento de Impostos

9% sobre o faturamento, após o

7.2 Análise de Viabilidade Financeira

Para desenvolvermos uma versão comercializável (o que chamaremos agora de MVP), levaremos **6 (seis) meses de desenvolvimento** e mais os valores de hospedagem, certificado digital e outras licenças de software, entendemos que o valor ideal seria **6 x R$ 5.000,00,**  totalizando o montante **R$ 30.000,00,** depois de pronto mais **6 x R$ 5.000,00** para fazer a sustentação do negócio até ele gerar sua própria receita.

7.3 Roi e recuperação do investimento

Para sermos competitivos inicialmente, entendemos, que devemos cobrar uma mensalidade de R$ 280,00 mês por cliente, trabalhando o marketing digital para angariar clientes e recuperação total do investimento em 24 meses.

Para melhor visualização, acesse a planilha em anexo, onde está projetada os investimentos, receitas e roi.



8 Análise de Riscos

8.1 Identificação dos Principais Riscos e Incertezas

Dependência de tecnologia: Risco de falhas técnicas, interrupções de serviço ou vulnerabilidades de segurança que podem afetar a disponibilidade e a funcionalidade do sistema.

Concorrência: Risco de concorrentes estabelecidos ou emergentes que oferecem soluções semelhantes ou alternativas ao nosso sistema.

Mudanças regulatórias: Risco de alterações nas regulamentações fiscais ou tributárias que possam afetar a relevância ou a conformidade do nosso sistema.

Resistência à adoção: Risco de que empresas e contadores sejam relutantes em adotar novas tecnologias ou mudar seus processos estabelecidos.

Segurança de dados: Risco de violações de segurança, acesso não autorizado ou perda de dados confidenciais dos clientes.

Estabilidade econômica: Risco de flutuações econômicas que possam afetar a demanda do mercado e o poder de compra dos clientes.

8.2 Estratégias de Mitigação de Riscos:

Investimento em segurança e infraestrutura tecnológica robusta para garantir a disponibilidade e a confidencialidade dos dados dos clientes.

Monitoramento constante do ambiente regulatório e ajuste do sistema para se adequar a quaisquer mudanças nas leis fiscais e tributárias.

Desenvolvimento de estratégias de marketing eficazes para superar a resistência à adoção, destacando os benefícios e a eficiência do nosso sistema.

Pesquisa contínua sobre o mercado e a concorrência, permitindo-nos antecipar tendências e ajustar nossa oferta de acordo.

Diversificação da base de clientes e busca de parcerias estratégicas para reduzir a dependência de um único segmento de mercado.

Manutenção de reservas financeiras adequadas para enfrentar flutuações econômicas e períodos de baixa demanda.

9 Plano de Implementação

9.1 Cronograma de Atividades e Marcos Importantes

Estabeleceremos um cronograma detalhado com as principais etapas do projeto, desde o desenvolvimento do sistema até o lançamento comercial.

Definiremos marcos importantes, como a conclusão do desenvolvimento do sistema, testes de qualidade, obtenção de certificações necessárias e início das atividades de marketing.

9.1 O MVP para iniciar a comercialização

### 9.1.1 Entrada de Dados

a) Controle de Acesso;

b) Configurar repositório para os arquivos de entrada e saída;

c) Configurar banco de dados MySQL;

d) Controle do fluxo de “inputs” de XMLs (entrada/saída)

d.1) Checar se a NF já está em nossos banco de dados.

d.2) Gravar dados para o Banco de Dados poppRelacional para alimentar o Power BI

e) Checar o status da NF está igual ao que está sendo lançado, do contrário, baixar o XML (Cancelamento, por exemplo) para atualização da NF

### 9.1.2 Visualização dos Dados

As visualizações deverão conter: (pode-se fazer mais que um dashboard) (entrada/Saída)

a) Total de NF recebidas

b) Valor Total das Nfs

c) Valor Total do ICMS

d) Valor dos IVAS

e) Valor Total do Pis

f) Valor Total do Cofins

g) ICMS retidos

h) Filtro por CFOP

g) Filtro por NCM

i) Filtro por CFOP

j) Filtro por UF

k) Filtro por Aliquota de ICMS

l) Filtro por Produto (EAN)

m) Filtro por Emitente

n) Filtro por Destinatario

o) Filtro por Transportadora

p) Status da NF

q) Gráficos de Evoluções Mensais

r) Comparações com Períodos Anteriores

### 9.1.3 Operacional

a) Fazer o Manifesto das Nfs de Entrada

b) Checar o Manifesto das Nfs de Saída

c) Gerar o XML da NF

d) Gerar o PDF da NF

### 9.1.4 Fechamento

a) Checar Nfs Canceladas

b) Checar Manifestos

c) Checar Numeração

d) Checar Inutilizações

e) Checar se as tags de impostos estão preenchidas corretamente.

f) Fechar o mês e abrir o novo mês.

9.2 Responsabilidades e Papéis da Equipe

Atribuiremos responsabilidades e definiremos os papéis de cada membro da equipe, assegurando que todos compreendam suas funções e contribuições para o projeto.

Promoveremos a comunicação e a colaboração eficazes entre os membros da equipe, a fim de garantir um fluxo de trabalho suave e um progresso contínuo.

9.3 Monitoramento e Avaliação Contínua

Implementaremos um sistema de monitoramento e avaliação contínua para acompanhar o progresso do projeto, identificar desvios em relação ao cronograma e aos objetivos estabelecidos, e realizar ajustes conforme necessário.

Realizaremos reuniões regulares de acompanhamento e relatórios de status para manter todos os envolvidos informados sobre o andamento do projeto.

10 Sumário

Nosso plano de negócios visa desenvolver um sistema de gerenciamento e análise de Notas Fiscais Eletrônicas (NF-e) de vendas e compras. Com foco em escritórios de contabilidade, contadores autônomos e empresas de pequeno, médio e grande porte, ofereceremos as seguintes principais funcionalidades:

1 - Consulta e Visualização: Possibilidade de consultar e visualizar NF-e de forma fácil e intuitiva, facilitando o acesso às informações relevantes.

2- Conferência e Fechamento: Funcionalidades para conferir e fechar NF-e, garantindo a precisão dos dados e auxiliando no cumprimento de obrigações fiscais.

3 -Manifestação: Opção para realizar manifestações sobre as NF-e, como confirmação de recebimento, ciência da operação, etc., de acordo com a legislação aplicável.

4 - Analytics: Recursos avançados de análise de dados para extrair insights e informações valiosas das NF-e, permitindo tomadas de decisão embasadas.

Com uma abordagem online, nosso sistema proporcionará conveniência e flexibilidade aos usuários, eliminando a necessidade de instalação de software e permitindo o acesso a partir de qualquer dispositivo conectado à internet.

Nossa empresa, denominada [Nome da Empresa], tem como missão fornecer soluções inovadoras e eficientes no gerenciamento de NF-e, simplificando processos, melhorando a conformidade fiscal e auxiliando no crescimento dos negócios dos nossos clientes.

Ao longo deste plano de negócios, identificamos o mercado-alvo, incluindo escritórios de contabilidade, contadores autônomos e empresas de diferentes portes. Realizamos a segmentação do mercado e identificamos os principais grupos de clientes que serão direcionados pelas nossas estratégias de marketing.

Destacamos também a descrição detalhada do nosso sistema, seus benefícios e vantagens competitivas, além de abordarmos a estrutura organizacional da empresa, localização e estrutura jurídica.

Na análise financeira, apresentamos projeções financeiras, identificamos o investimento inicial necessário e consideramos a viabilidade financeira do negócio. Também identificamos os principais riscos e incertezas que podem afetar o nosso negócio e desenvolvemos estratégias de mitigação correspondentes.

Por fim, delineamos o plano de implementação, estabelecendo um cronograma de atividades, recursos necessários e responsabilidades da equipe. Também destacamos a importância do monitoramento e avaliação contínua para garantir o progresso do projeto e ajustes conforme necessário.

Com um mercado em expansão e uma proposta de valor sólida, estamos confiantes de que nosso sistema de gerenciamento e análise de NF-e terá um impacto significativo no setor. Nosso próximo passo é colocar o plano em ação e trabalhar para alcançar nossos objetivos. Junte-se a nós nessa jornada rumo ao sucesso!

11 - Próximas etapas para o futuro

Cte, Cfe-Sat, NFCe, Sped, checar leis do NCM