

Plano de Negócio

MODELO DE DESENVOLVIMENTO PARA PLANOS DE NEGÓCIO

SUMÁRIO EXECUTIVO

Resumo das principais características do negócio - Etapa 1, Passo 1

Escreva no campo abaixo um resumo das suas principais expectativas em relação ao seu futuro negócio e quais serão suas principais características

Esperamos que seja um formulário rápido e dinâmico completamente desburocratizado. No futuro, acreditamos que a solução será rentável com opções de escalabilidade, porém teremos que pensar bem sobre as possíveis ramificações de que o negócio irá tomar para que não fiquemos estagnados.

Também queremos prover internacionalização escalando ainda mais a solução e abrindo os horizontes para novos mercados e públicos.

Dados dos empreendedores - Etapa 1, Passo 2

Empreendedor 1

Nome

Luccas Philot Gonçalves

Endereço

Rua José Monteiro de Mello

Cidade

Londrina

Estado

Parana

Telefone 1

43991259101

Email

lucasgoncalvrs@gmail.com

Perfil (breve currículo)

vide linkedin

Papel que irá desempenhar na empresa

Desenvolvedor frontend

Empreendedor 2

Nome

Wenio Oliveira Silva

Endereço

Povoado Santa Rita

Cidade

Iraquara

Estado

Bahia

Telefone 1

75999244958

Email

weniosilva@alunos.utfpr.edu.br

Perfil (breve currículo)

Estudante de Engenharia de Software na UTFPR-CP.

Papel que irá desempenhar na empresa

Desenvolvedor FullStack

Empreendedor 3

Nome

Jocimar Borges Júnior

Endereço

Rua Bernardo Seugling, N 513, Jardim Vitoria, Apartamento 02

Cidade

Cornélio Procópio

Estado

Paraná

Telefone 1

17 997941085

Email

jocimarjuniorrr6@gmail.com

Perfil (breve currículo)

Estudante da UTFPR, curso de Engenharia de Software em Cornélio Procópio

Papel que irá desempenhar na empresa

Marketing e Recursos Humanos

Empreendedor 4

Nome

Yuri Garcia Yoshida

Endereço

Rua Antônio Registro 153

Cidade

Cornélio Procópio

Estado

Paraná

Telefone 1

43 999576725

Email

yuri.g.yoshida@gmail.com

Perfil (breve currículo)

vide linkedin depois

Papel que irá desempenhar na empresa

Empreendedor 5

Nome

samuel penha jacobson

Endereço

rua carolo mario giovani

Cidade

cornelio procopio

Estado

parana

Email

samueljacobson@alunos.utfpr.edu.br

Perfil (breve currículo)

vide linkedin depois

Papel que irá desempenhar na empresa

Desenvolvedor

Dados do empreendimento - Etapa 1, Passo 3

Razão Social

Bite soluções

Nome Fantasia

Bite

Endereço

--

Cidade

Cornélio Procópio

Estado

Paraná

Fone

--

E-mail

--

Missão da empresa - Etapa 1, Passo 4

Descrição do negócio

Soluções para facilitar o levantamento e compilação de dados.

Missão da empresa

Web soluções para facilitar o dia a dia.

Setor de atividade - Etapa 1, Passo 5

Forma Jurídica - Etapa 1, Passo 6

Sociedade Limitada - LTDA

Simples Nacional - Etapa 1, Passo 7

NÃO

Capital social - Etapa 1, Passo 8

Empreendedor	Valor investido	% de participação
Luccas Philot Gonçalves	R\$ 0,01	20,00%
Wenio Oliveira Silva	R\$ 0,01	20,00%
Jocimar Borges Júnior	R\$ 0,01	20,00%
Yuri Garcia Yoshida	R\$ 0,01	20,00%
samuel penha jacobsen	R\$ 0,01	20,00%
Capital Social	R\$ 0,05	100%

Fontes de recursos - Etapa 5, Passo 12

Fontes de recursos	Valor	%
Recursos próprios	R\$	0,00%
Recursos de terceiros	R\$	0,00%
Outros	R\$	0,00%
Total	R\$ 0,03	100%

Público alvo - Etapa 2, Passo 1

Público alvo (perfil dos clientes)

População em geral que necessita de soluções para preenchimento de formulários.

Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)

É gratuito, rápido, fácil, intuitivo e não precisa de nenhum tipo de autenticação.

Área de abrangência (onde estão localizados)

Usuários na internet ao redor do mundo.

Concorrência - Etapa 2, Passo 2

Empresas concorrentes	Pontos fortes	Pontos fracos
-----------------------	---------------	---------------

Google Forms	Altamente disseminado	Burocrático
Straw Poll	Várias funcionalidades	Pouco conhecido
Kahoot	Intuitivo e de boa aparência	Funcionalidades limitadas

Ações de melhorias ou diferenciais

Nosso formulário terá burocracia zero.

Fornecedores - Etapa 2, Passo 3

Principais Fornecedores	Produtos fornecidos	Pontos fortes	Pontos fracos
Firebase	Firestore	Gratuito, terceirização de API, curva aprendizado baixa	API limitada
Google ADs	Adsense	Monetização	Escalabilidade limitada

Informações extras

Estaremos reavaliando a ideia core do produto para que possamos encontrar soluções de escalabilidade.

Produtos ou serviços - Etapa 3, Passo 1

Produto ou Serviço	Observação
Bite: Works	Formulário desburocratizado

Observações

Novas funcionalidades serão adicionadas futuramente.

Estratégias promocionais - Etapa 3, Passo 2

Mídia	Como?	Onde?	Quando?	Quem?	Custo
Redes sociais	Anúncios e promoções	Instagram, Facebook, Tik Tok, Twitter, Reddit, etc	À partir de sua publicação.	A equipe de marketing.	Inicialmente 200 reais, porém é um valor escalonável.
Especialista em SEO	Melhorando a visibilidade em buscas	Google, Bing, Yahoo, etc	À partir de sua publicação.	A equipe de marketing.	Custo mensal de 3600 reais durante a contratação.

Observações

Estrutura de comercialização - Etapa 3, Passo 3

Formas de comercialização e distribuição

Distribuído inicialmente por plataformas gratuitas online.

Observações

A nível de aplicação podemos escalar as funcionalidades necessitando de serviços e plataformas mais robustos para distribuição e comercialização.

Localização - Etapa 3, Passo 4

A princípio é algo que não só podemos, como já fizemos em nossas próprias casas, porém, a medida que exista a necessidade de colaboradores capacitados em outros setores fora da TI, será necessário

Observações

Layout ou arranjo físico - Etapa 4, Passo 1

A princípio como nosso modelo de negócio envolve o menor esforço viável possível decidimos iniciar nossas operações na modalidade Home office, já que não é necessário um local físico de trabalho

Capacidade produtiva e comercial - Etapa 4, Passo 2

**Qual será a capacidade máxima de produção ou da realização de serviços?
 Qual será a capacidade máxima de comercialização?**

Atualmente contamos com 4 desenvolvedores no regime PJ.

A capacidade máxima de comercialização seria o alcance da nossa aplicação vezes a monetização dos anúncios

**Qual será o volume inicial de produção ou da realização de serviços?
 Qual será o volume inicial de comercialização?**

Não se aplica

Processo operacional - Etapa 4, Passo 3

O que (atividade)	Onde (local)	Como (método)	Quando (prazo)	Quem (responsável)
Codificação	Domicílio próprio	Através de computadores	Dias úteis das 9h às 17h	Desenvolvedor/Sócio

Publicação	Domicílio próprio	Através de computadores	Dias úteis das 9h às 17h	Desenvolvedor/Sócio
------------	-------------------	-------------------------	--------------------------	---------------------

Observações

Na realidade a aplicação já foi desenvolvida e se encontra funcional, as informações acima serviriam mais em casos de atualizações, manutenções, etc.

Necessidade de Pessoal - Etapa 4, Passo 4

Função	Trabalho para ser executado	Número de pessoas necessárias	Qualificação desejada	Tipo de colaborador
Desenvolvedor Full Stack	Responsável pelo desenvolvimento e manutenção do serviço online, tanto na parte do frontend quanto do backend	1	Pelo menos 2 anos de experiência nas tecnologias utilizadas para o desenvolvimento	Contratado
Especialista em Marketing Digital	Responsável por atrair clientes através de estratégias de marketing digital (SEO, campanhas pagas, redes sociais).	1	Pelo menos 2 anos de experiência nas tecnologias utilizadas para o desenvolvimento	Contratado

Investimento inicial - Etapa 5, Passo 1

Investimento	Quantidade	Valor unitário	Valor final
Hospedagem do Software	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
Marketing	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Investimento inicial			R\$ 230,00

Estimativa de faturamento mensal da empresa receita bruta) - Etapa 5, Passo 2

Produto ou serviço	Quantidade (Estimativa de Venda)	Preço de venda unitário	Faturamento
Bite: Works	11.500	R\$ 0,68	R\$ 7.820,00
Receita bruta			R\$ 7.820,00

Custos de comercialização - Etapa 5, Passo 4

Receita bruta:

R\$ 7.820,00

Descrição	%	Custo total
SIMPLES	8,00	R\$ 4,00
IRPJ		
PIS		
COFINS		
CSLL - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido		
Total dos Impostos Federais		R\$ 4,00

Descrição	%	Custo total
ICMS - Imposto sobre Circulação de % Mercadorias e Serviços	0,01	R\$ 0,01
ISS - Imposto sobre Serviços	0,01	R\$ 0,01
Total dos Impostos Estaduais		R\$ 0,02
Total dos Impostos		R\$ 4,02

Descrição	%	Custo total
Comissões	0,01	R\$ 0,01
Propaganda	0,01	R\$ 0,01
Taxa de administração do cartão de crédito	0,01	R\$ 0,01
Total dos gastos com vendas		R\$ 0,03
Custo de comercialização		R\$ 4,05

Custos dos materiais diretos ou mercadorias vendidas - Etapa 5, Passo 5

Produto ou serviço	Quantidade (Estimativa de Venda)	Custo unitário de fabricação ou aquisição	CMD/CMV
Bite: Works	11.500	R\$ 0,01	115
Custo com material ou mercadoria			R\$ 115,00

Custos com mão de obra - Etapa 5, Passo 7

Função	Número de pessoas necessárias	Salário mensal	% de encargos sociais	Custos dos encargos sociais	Total
--------	-------------------------------	----------------	-----------------------	-----------------------------	-------

Desenvolvedor Full Stack	1	R\$ 3.000,00	39,37	R\$ 1.181,10	R\$ 4.181,10
Especialista em Marketing Digital	1	R\$ 2.500,00	39,37	R\$ 984,25	R\$ 3.484,25
Custo com mão de obra				R\$ 7.665,35	

Custos com depreciação - Etapa 5, Passo 8

Investimento	Valor total	Vida útil em anos	Depreciação anual	Depreciação mensal
Hospedagem do Software	30,00	1	R\$ 30,00	R\$ 2,50
Marketing	200,00	1	R\$ 200,00	R\$ 16,67
Custos com depreciação				R\$ 19,17

Total de custos variáveis - Etapa 5, Passo 6

Custos variáveis	Valor
Custos de comercialização	R\$ 4,05
Custos dos materiais diretos ou mercadorias vendidas	R\$ 1,00
Total de custos variáveis	R\$ 5,05

Custos fixos - Etapa 5, Passo 9

Descrição	Custo Mensal
Aluguel	R\$ 0,01
Condomínio	R\$ 0,01
IPTU	R\$ 0,01
Água	R\$ 0,01
Energia Elétrica	R\$ 0,01
Telefone	R\$ 0,01
Honorarios do contador	R\$ 0,01
Manutenção dos equipamentos	R\$ 0,01
Salários encargos	
Material de Limpeza	R\$ 0,01
Material de escritório	R\$ 0,01

Combustível	R\$ 0,01
Taxas diversas	R\$ 0,01
Serviços de terceiros	R\$ 0,01
Depreciação	
Custos fixos	R\$ 0,13

Capital de giro - Etapa 5, Passo 10

Descrição	Quantidade	Valor unitário	Valor final
marketing	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
hospedagem	1	R\$ 90,00	R\$ 90,00
Estoque inicial			R\$ 690,00

Prazo médio de vendas	% de vendas	Número de dias concedido	Média Ponderada em dias
A vista			
A prazo (1)			
A prazo (2)			
Prazo médio total de contas a receber			0

Prazo médio de compras	% de compras	Número de dias recebido	Média Ponderada em dias
A vista			
A prazo (1)			
A prazo (2)			
Prazo médio total de contas a pagar			0

Necessidade média de estoques (em dias)

Não se Aplica

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de Dias
1. Prazo médio total de contas a receber	
2. Necessidade média de estoques	0
Recursos de terceiros no caixa da empresa	Número de Dias
3. Prazo médio total de contas a pagar	

Necessidade líquida de capital de giro em dias		0
1. Custo fixo		R\$ 0,13
2. Custo variável		R\$ 5,05
Custo total da empresa		R\$ 5,18
4. Custo total diário		R\$ 0,17
5. Necessidade líquida de capital de giro em dias		
Caixa Mínimo		R\$ 0,00
Estoque Inicial		R\$ 690,00
Caixa mínimo		
Capital de giro		R\$ 690,00

Investimentos pré-operacionais - Etapa 5, Passo 11

Investimentos	Valor
Despesas de legalização	R\$ 0,01
Obras civis e/ou reformas	R\$ 0,01
Divulgação	R\$ 0,01
Cursos e Treinamentos	R\$ 0,01
Outras despesas	R\$ 0,01
Investimentos pré-operacionais	R\$ 0,05

Investimento total - Etapa 5, Passo 12

Descrição dos investimentos	Valor
Investimento Inicial	R\$ 230,00
Capital de giro	R\$ 0,00
Investimentos pré-operacionais	R\$ 0,05
Investimento total	R\$ 230,05

Demonstrativo de resultados - Etapa 5, Passo 13

Passo	Descrição	Valor
Passo 02 / Etapa 05	1. Receita Bruta	R\$ 7.820,00
Passo 06 / Etapa 05	2. Total de custos variáveis	R\$ 5,05

	Margem de contribuição	R\$ 7.814,95
Passo 09 / Etapa 05	Custos fixos	R\$ 0,13
	Lucro Líquido	R\$ 7.814,82

Construção de cenários - Etapa 6, Passo 1

	Cenário Provável		Cenário Pessimista		Cenário Otimista	
Descrição	R\$	%	R\$	%	R\$	%
1. Receita Bruta	R\$ 50,00	100,00	R\$ 0,01	100,00		0,00
2. Total de custos variáveis	R\$ 5,05	10,10	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
Custos dos materiais diretos ou mercadorias vendidas	R\$ 1,00	2,00	R\$ 0,00	0,00		0,00
Total dos impostos	R\$ 4,02	8,04	R\$ 0,00	0,00		0,00
Total dos gastos com vendas	R\$ 0,03	0,06		0,00		0,00
Margem de Contribuição	R\$ 44,95	89,90	R\$ 0,01	100,00	R\$ 0,00	0,00
Custos fixos	R\$ 0,13	0,26		0,00		0,00
Lucro Líquido	R\$ 44,82	89,64	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00

Descreva ações corretivas e preventivas conforme os cenários

Proposta de inovação - Etapa 7, Passo 1

Que tipo de inovação irei promover para tornar meu negócio mais competitivo?

Partimos do princípio de que sites que criam formulários gratuitos não deveriam exigir tantos dados e informações desnecessárias, especialmente para ocasiões casuais, nas quais o usuário precise apenas de um formulário rápido, seja para um trabalho escolar ou algo menos formal e simples. Dessa forma, decidimos inovar nosso projeto fazendo o que a maioria dos sites não fez: desburocratizá-lo e torná-lo mais simples e intuitivo na medida do possível. Isso permitirá que qualquer usuário crie diversos formulários sem precisar fornecer uma grande quantidade de informações pessoais, o que pode ser desnecessário dependendo da finalidade do formulário. Dessa maneira, utilizaremos também menos recursos, tanto financeiros quanto de desenvolvimento, para a criação e manutenção do projeto, tornando-o até mais econômico sob a perspectiva financeira.

Avaliação do plano de negócios - Etapa 8, Passo 1

Faça aqui as considerações

Embora o mercado para o projeto seja promissor e sua viabilidade seja clara, é importante considerar que haverá um investimento inicial significativo necessário para sua divulgação.