

UNEB - UNIVERSIDADE DO ESTADO DA BAHIA

AURELICIO PEREIRA

LUIZ SACRAMENTO

VICTOR ROSA

PLANO DE NEGÓCIO:

DoSoft

SALVADOR, BA

2024

AURELICIO PEREIRA

LUIZ SACRAMENTO

VICTOR ROSA

PLANO DE NEGÓCIO: DoSoft

O Plano de Negócio é uma atividade do componente curricular obrigatório apresentada no Curso de Graduação em Sistemas de Informação da universidade UNEB Campus I, como requisito parcial à obtenção da aprovação da disciplina empreendedorismo.

ORIENTADOR: EGNALDO BARBOSA

SALVADOR, BA

2024

SUMÁRIO

1. SUMÁRIO

2. EQUIPE

2.1 Perfil de gerenciamento

2.2 Por que você está em uma equipe vencedora

3. MODELO DE NEGÓCIO

3.1. Missão

3.2. Visão

3.3. Valores

3.4 Objetivos

3.5. Como funciona o nosso modelo de negócio

3.6. Proposta de valor

3.7. Mercados Alvo

3.8. Plano de Marketing

3.9. Recursos e atividades principais

4. ANÁLISE FINANCEIRA

4.1 Análise de Ponto de Equilíbrio

4.2 Cenários de Vendas e Projeções

4.3 Gastos capitais

4.4 Custos Operacionais

4.5 Exigências de Financiamento

5. AMBIENTE EXTERNO

5.1 Economia

5.2 Análise de Mercado e Tendências Principais

5.3 Análise de Concorrência

5.4 Vantagens Competitivas de Nosso Modelo de Negócio

6. MAPA DE IMPLEMENTAÇÃO

6.1 Projetos

6.2 Marcos

6.3 Mapa/Quadro Canvas

7 ANÁLISE DE RISCO

7.1 Fatores Limitantes e Obstáculos

7.2 Fatores Críticos de Sucesso

7.3 Riscos Específicos e Contramedidas

8. CONCLUSÃO

9. REFERÊNCIAS

1. SUMÁRIO

O projeto tem como objetivo principal estabelecer a DoSoft como uma futura referência nacional em soluções tecnológicas até 2029. Com uma missão clara de transformar ideias em realidade através de soluções personalizadas, a empresa pretende se diferenciar pela sua abordagem única, combinando expertise técnica com um forte compromisso ético e social.

Para alcançar esse objetivo, a DoSoft planeja investir em estratégias de marketing inovadoras para consolidar sua reputação como líder em inovação e qualidade. Além disso, a empresa pretende diversificar sua base de clientes, expandindo sua atuação para novos mercados e regiões do Brasil.

A análise financeira do projeto demonstra um ponto de equilíbrio positivo e projeções de vendas promissoras, indicando um potencial significativo de crescimento e rentabilidade. Isso reflete a solidez financeira da empresa e sua capacidade de sustentar um crescimento sustentável no longo prazo.

Além do desenvolvimento de software, a DoSoft também planeja expandir suas atividades oferecendo treinamento e mentoria para outras empresas, contribuindo assim para o crescimento e desenvolvimento do setor como um todo.

2. EQUIPE

2.1 Perfil de gerenciamento

É um perfil mais inovador, pois reconhece que tanto a ideia como a apresentação do produto importam. Os nossos gestores estão sempre preocupados com a originalidade.

Para além de um viés pautado na ética e responsabilidade, há uma preocupação de unir uma abordagem mais técnica do produto junto a uma abordagem mais estética do software. Para isso, juntará a experiência do Luiz Sacramento que mesmo trabalhando como Web Designer, é mais atuante no segmento Designer Gráfico junto aos dois profissionais Aurelício Pereira e Victor Rosa que têm mais intimidade com aspectos ligados à performance e o técnico dos programas de computadores.

2.2 Por que você está em uma equipe vencedora?

A equipe em questão tem uma variedade de atributos que a impulsionam para o sucesso. Em primeiro lugar, é importante destacar sua comunicação

eficiente, que é a base para uma colaboração sinérgica. Essa capacidade de se expressar de forma clara e ouvir de forma ativa facilita a troca de ideias e informações entre os membros da equipe, proporcionando uma compreensão mútua e um alinhamento de objetivos.

Além disso, o compromisso com a excelência é uma das principais características dessa equipe. Cada indivíduo se esforça para atingir o mais elevado nível de excelência em suas atividades e responsabilidades, recusando a mediocridade. Essa mentalidade de busca constante pela melhoria contínua estimula a equipe a superar obstáculos e a melhorar constantemente o seu desempenho.

A complementaridade das capacidades também é crucial para o êxito da equipe. Cada membro traz consigo um conjunto único de habilidades e experiências, que se combinam de forma harmônica para lidar com os desafios de uma forma abrangente e inovadora. Essa variedade de perspectivas enriquece os processos de tomada de decisão e proporciona soluções criativas e eficientes.

Além disso, a equipe é capaz de lidar com as adversidades e as mudanças, o que é notável. Ao invés de enfrentar obstáculos ou circunstâncias desconhecidas, os membros da equipe encaram tais obstáculos como oportunidades de aprendizado e desenvolvimento. A habilidade de se adequar rapidamente a novas circunstâncias e encontrar soluções alternativas é crucial para manter a equipe no caminho do sucesso.

Em suma, a equipe se destaca por sua comunicação eficiente, comprometimento com a excelência, complementaridade de habilidades e resiliência às mudanças. Essas qualidades fundamentais não apenas fortalecem o vínculo entre os membros da equipe, mas também os capacitam para enfrentar qualquer desafio que surgir, solidificando sua posição como uma equipe vencedora.

3. Modelo de Negócio

3.1. Missão

Nosso propósito é simples: utilizar produtos de software como ferramenta para transformar ideias em realidade. Buscamos constantemente desafiar o status quo e promover o avanço tecnológico, contribuindo assim para o crescimento e desenvolvimento das empresas e da sociedade como um todo.

3.2. Visão

Se tornar referência entre as empresas de solução de software e consultoria, no Brasil até 2029.

3.3. Valores

A nossa principal tarefa consiste na criação de software. Nosso objetivo é desenvolver soluções personalizadas para atender às necessidades específicas de nossos clientes. Em vez de oferecer produtos genéricos, nosso foco é criar aplicativos, programas e soluções sob medida, criadas exclusivamente para resolver os problemas particulares de cada cliente.

Compreendemos que cada cliente enfrenta desafios singulares e demanda soluções adequadas às suas circunstâncias particulares. Ao optar por um software feito sob medida, nossos clientes se beneficiam de uma solução que atende às suas necessidades e expectativas, sem os excessos ou limitações associados a soluções prontas.

Assim, nossa responsabilidade é oferecer não somente soluções de software, mas também soluções personalizadas que agreguem valor real aos nossos clientes, auxiliando-os a superar obstáculos e atingir seus objetivos empresariais de maneira eficiente. A abordagem exclusiva é o que nos diferencia e nos permite oferecer um serviço de consultoria eficazmente adaptado às necessidades específicas de cada cliente.

3.4. Objetivos

Atuar e expandir a presença geográfica com as operações da DoSoft para as principais cidades do Brasil, atingindo novos mercados ou regiões ao longo dos próximos cinco anos, até 2029, diversificando a base de clientes e aumentando a receita.

3.5 Como funciona o nosso modelo de negócio

Em linhas gerais, esse plano de negócio visa fazer a empresa alcançar todos os estados do território nacional com o apoio de empresas parceiras e de fortes estratégias de marketing, objetivando levantar a nossa bandeira que são a ética e responsabilidade social. Para isso, seguiremos as métricas que descrevem e aclaram a maneira que a equipe trabalha desde de expertises técnicas até questões ligadas ao financeiro.

3.6 Proposta de valor

Aplicamos conhecimento técnico e uma abordagem personalizada para lidar com as dificuldades específicas de cada cliente, assegurando resultados extraordinários e valor duradouro.

3.7 Mercado alvo

O mercado alvo são as pequenas e médias empresas dos mais diversos segmentos, já que possuem um potencial muito grande para aplicar ideias mais ousadas e inovadoras.

3.8 Plano de Marketing

Consolidar a marca como uma referência em inovação no mercado nacional, evidenciando a capacidade de fornecer soluções personalizadas aos clientes.

Para alcançar esse objetivo, focaremos em duas estratégias principais: criação de conteúdo e fortalecimento da reputação da empresa por meio do endomarketing (demonstrar transparência e confiança). Além disso, buscaremos fortalecer nossa presença online, utilizando as mídias sociais: website, redes sociais e publicidade online direcionada. Trabalhando com os dois pilares já falados que são ética e responsabilidade social.

3.9. Recursos e atividades principais

A nossa principal atividade consiste na criação de software e os recursos externos a empresa advém dos parceiros. Nosso objetivo é desenvolver soluções personalizadas para atender às necessidades específicas de nossos clientes. Em vez de oferecer produtos genéricos, nosso foco é criar aplicativos, programas e soluções sob medida, criadas exclusivamente para resolver os problemas particulares de cada cliente.

Compreendemos que cada cliente enfrenta desafios singulares e demanda soluções adequadas às suas circunstâncias particulares. Ao optar por um software feito sob medida, nossos clientes se beneficiam de uma solução que atende às suas necessidades e expectativas, sem os excessos ou limitações associados a soluções prontas.

Assim, nossa responsabilidade é oferecer não somente soluções de software, mas também soluções personalizadas que agreguem valor real aos nossos clientes, auxiliando-os a superar obstáculos e atingir seus objetivos empresariais de maneira eficiente. A abordagem exclusiva é o que nos diferencia e nos permite oferecer um serviço de consultoria eficazmente adaptado às necessidades específicas de cada cliente.

Existem projetos que demandam ferramentas ligadas a hardware, como placas, circuitos eletrônicos ou impressos. Embora não seja uma necessidade universal, ocasionalmente pode surgir a demanda de interagir com parceiros especializados em tecnologia focada em hardware.

4. ANÁLISE FINANCEIRA

4.1 Análise de Ponto de Equilíbrio

Considerando que os custos operacionais são de R\$ 18.640,00 por mês:

CF= 18.640,00 ; PV= 5.000-120

CF/ PV-CV

PE = 18.640/4880 => PE = 4

Então: 4 serviços de "Manutenção de Software" (X) R\$5.000, (PV unit.) = \$, de Vendas no mês (-) 4(X) R\$120, (CV unit.) = R\$480. O resultado é de R\$19.520, suficientes para cobrir os CFs totais do mês jul/24.

CF= 18.640,00 ; PV= 20.000-1000

CF/ PV-CV

PE = 18.640/19000 => PE = 1

4.2. Cenários de Vendas e Projeções

Produtos/ Serviços	Julho	Agosto	Setembro	Total
Manutenção de Software	R\$ 5 000	R\$ 5 000	R\$ 5 000	R\$ 15000
Criação de Software	R\$ 20 000	R\$ 20 000	R\$ 20 000	R\$ 60 000
Total	R\$ 25 000	R\$ 25000	R\$ 25 000	R\$ 75 000

4.2.3 Gastos Capitais

Gastos	Julho	Agosto	Setembro	Total
Aluguéis de computadores	R\$ 1000	R\$ 1000	R\$ 1000	R\$ 3000
Carro	R\$ 1 000	R\$ 1 000	R\$ 1 000	R\$ 3 000
Total	R\$ 2 000	R\$ 2 000	R\$ 2 000	R\$ 6 000

4.2.3 Custos Operacionais

Gastos	Julho	Agosto	Setembro	Total
Energia	R\$ 1000	R\$ 1000	R\$ 1000	R\$ 3000
Telefone	R\$ 230	R\$ 230	R\$ 230	R\$ 690
Aluguel de Software	R\$ 110	R\$ 110	R\$ 110	R\$ 330
Água	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 600
Estagiários	R\$ 1600	R\$ 1600	R\$ 1600	R\$ 4800
Administradores /programadores	R\$ 15500	R\$ 15500	R\$ 15500	R\$ 46500
Total	R\$ 18640	R\$ 18640	R\$ 18640	R\$ 55920

4.2.4 Exigências de Financiamento

Antes de negociar com qualquer empresa, nossa equipe de administradores, além de olhar a saúde financeira do futuro parceiro, investigamos como determinada empresa lida com a responsabilidade social, sua idoneidade e assiduidade, porque parte dessas exigências fazem parte do que a empresa tem como valor.

5. AMBIENTE EXTERNO

5.1 Economia: As taxas tributárias para o desenvolvimento de software em Salvador, Bahia, variam de acordo com o regime tributário adotado pela empresa. No Simples Nacional, as alíquotas podem variar de 6% a 33%, dependendo do faturamento anual. Para o Lucro Presumido, a alíquota do IRPJ é de 15%, e a CSLL é de 9%. Já no Lucro Real, as alíquotas são de 15% para o IRPJ e de 9% para a CSLL. Além disso, as empresas podem estar sujeitas ao PIS e COFINS, com alíquotas que variam de 0,65% a 3,65%. O ICMS, imposto estadual, varia de 17% a 18% para operações internas e 4% para operações interestaduais. O ISS, imposto municipal, tem uma alíquota média de 5%, mas pode variar conforme a legislação local. Consultar um contador é essencial para entender as taxas específicas e garantir conformidade com a legislação tributária em constante mudança.

5.2 Análise de Mercado e Tendências Principais

À medida que nós olhamos para o futuro, a DoSoft percebe uma oportunidade emocionante para compartilhar seu conhecimento e experiência, ampliando seu impacto para além das fronteiras da companhia. A DoSoft pretende ser não apenas uma referência no desenvolvimento de soluções inovadoras, mas também uma referência no treinamento e mentoria de outras companhias, capacitando-as a atingir níveis semelhantes de excelência e sucesso.

Numa perspectiva otimista, a DoSoft criará um programa de treinamento e capacitação completo, oferecendo cursos especializados, workshops e recursos de aprendizado sob medida para companhias que desejam aprimorar

suas habilidades e conhecimentos. Assim, notamos um conjunto vibrante de empresas, atraídas pela abordagem pioneira da DoSoft, que se sobressaem

como líderes em suas respectivas áreas. No entanto, em um cenário adverso, reconhecemos os obstáculos e dificuldades que podem surgir ao tentar capacitar outras organizações. É possível enfrentar obstáculos à mudança, carência de recursos ou mesmo a concorrência direta de outras empresas que buscam oferecer serviços similares. No entanto, a DoSoft está disposta a superar esses desafios, usando sua experiência e reputação para se posicionar como um parceiro de confiança e um agente de transformação para companhias de todos os tamanhos

5.3 Análise de concorrência

Nossos concorrentes na indústria de tecnologia são fontes de inspiração e motivação contínua para a DoSoft. Compreendemos que a concorrência impulsiona a inovação e nos desafia a elevar constantemente nossos padrões

de qualidade e serviço. Respeitamos nossos concorrentes como partes integrantes de um ecossistema dinâmico, onde a diversidade de abordagens e perspectivas enriquece o mercado como um todo. Embora busquemos destacar nossas próprias qualidades distintivas, também reconhecemos e aprendemos com os pontos fortes de nossos concorrentes. Nossa abordagem é focada no aprimoramento contínuo, visando sempre oferecer aos nossos clientes as melhores soluções e experiências possíveis no cenário tecnológico.

5.4 Vantagens Competitivas de Nosso Modelo de Negócio

Nosso modelo de negócio apresenta diversas vantagens que nos visam nos destacar no mercado:

Soluções Personalizadas: Focaremos em oferecer soluções sob medida que atendam especificamente às necessidades de cada cliente, garantindo assim um maior valor agregado e uma maior satisfação.

Diversidade de Competências: Contaremos com uma equipe multifacetada, composta por especialistas em diferentes áreas, o que nos permitirá abordar os desafios dos clientes de maneira abrangente e eficaz.

Preço Competitivo: Manteremos uma política de preços competitiva, oferecendo soluções de alta qualidade a um custo acessível. Isso nos permitirá atrair uma ampla gama de clientes e nos diferencia no mercado.

Cultura de Inovação: Estaremos buscando métodos e abordagens para melhorar nossos serviços e oferecer soluções mais eficientes e avançadas.

Comunicação Eficiente: Iremos priorizar a comunicação transparente e eficaz com nossos clientes, garantindo uma compreensão clara de suas necessidades e expectativas.

6. MAPA DE IMPLEMENTAÇÃO

6.1 Projetos

Buscaremos inovar não apenas em nossas soluções de software, mas também na forma como abordamos nossos projetos. Acreditamos que a originalidade e a criatividade são essenciais para o sucesso e, portanto, propomos os seguintes projetos distintos:

Hackathon de Inovação: Organizaremos um hackathon interno para incentivar a criatividade e a colaboração entre nossa equipe. Durante esse evento, os membros terão a oportunidade de propor e desenvolver ideias para novos produtos ou melhorias em soluções existentes. Ao final do hackathon, as melhores ideias serão selecionadas para implementação.

Incubadora de Projetos: Estabeleceremos uma incubadora de projetos dentro da DoSoft, onde os funcionários terão a liberdade de dedicar uma parte de seu tempo de trabalho para explorar e desenvolver ideias de forma independente. Essa abordagem permite que nossa equipe experimente novas tecnologias e conceitos, promovendo a inovação e mantendo-nos na vanguarda do setor.

Programa de Mentoria Interna: Implementaremos um programa de mentoria interna, onde membros experientes da equipe orientarão e apoiarão colegas mais novos no desenvolvimento de suas habilidades e na execução de projetos. Isso não só promoverá o desenvolvimento profissional dos funcionários, mas também incentivará a troca de conhecimento e a colaboração dentro da empresa.

6.2 Marcos

Para garantir o progresso e a eficácia de nossos projetos, iremos estabelecer os seguintes marcos importantes:

Lançamento da Nova Plataforma de Software: Este marco definirá o lançamento oficial de uma nova plataforma de software personalizado, que representará a culminação de meses de desenvolvimento e colaboração com nossos clientes.

Alcance de 100 Clientes Ativos: Este marco representará um ponto de inflexão em nosso crescimento, marcando a conquista de 100 clientes ativos que confiam em nossos serviços e soluções.

Assinatura de Parcerias Estratégicas: Este marco indicará o estabelecimento bem-sucedido de parcerias estratégicas com outras empresas e organizações-chave, ampliando assim nosso alcance e impacto no mercado.

6.3 Mapa/Quadro Canvas

Parcerias Chave Softwares complementares, como gestão de ponto, gestão financeira, gestão da inovação	Atividades chave Desenvolvimento de software e prestação de serviço	Proposta de valor Processos automatizados, organização, economia de tempo, inteligência artificial	Relacionamento com o cliente Transparência e confiança	Segmentos de clientes Pequenas e médias empresas
	Recursos chave Infraestrutura de TI, profissionais capacitados, grande base de usuários		Canais de venda Marketing digital: redes sociais, e-mail marketing	
Estrutura de custos Infraestrutura		Fontes de receita Assinatura do software, contratação de mentoria		

7 ANÁLISE DE RISCO

7.1 Fatores Limitantes e Obstáculos

Concorrência Intensa: O mercado de software é altamente competitivo, com muitas empresas oferecendo soluções semelhantes. A capacidade de diferenciar nossos produtos e serviços é crucial para manter e aumentar a participação no mercado.

Evolução Tecnológica Rápida: O ritmo acelerado das mudanças tecnológicas pode tornar os produtos e serviços rapidamente obsoletos. A empresa precisa estar constantemente atualizada com as últimas tendências e inovações tecnológicas.

Dependência de Talentos: A qualidade do software e do serviço de consultoria depende fortemente da habilidade e competência dos desenvolvedores e consultores. A dificuldade em atrair e reter talentos qualificados pode limitar a capacidade da empresa de entregar soluções de alta qualidade.

7.2 Fatores Críticos de Sucesso

Inovação Contínua: Manter-se na vanguarda da tecnologia e continuar a inovar é essencial para oferecer soluções diferenciadas e de alto valor agregado aos clientes.

Relacionamento com Clientes: Construir e manter relacionamentos sólidos com os clientes é fundamental. A compreensão profunda das necessidades dos clientes e a capacidade de fornecer soluções personalizadas são fatores chave para o sucesso.

Qualidade e Confiabilidade: A entrega de software de alta qualidade e confiável aumenta a satisfação do cliente e fortalece a reputação da empresa no mercado.

Marketing Eficaz: Estratégias de marketing bem planejadas e executadas são necessárias para aumentar o reconhecimento da marca e alcançar novos mercados.

7.3. Riscos Específicos e Contramedidas

Risco de Segurança Cibernética: Ameaças de segurança cibernética podem comprometer a integridade dos dados e a confiança dos clientes.

Contramedidas: Implementar rigorosos protocolos de segurança, realizar auditorias de segurança regulares e manter-se atualizado com as melhores práticas de cibersegurança.

Risco de Projetos Mal Geridos: Falhas na gestão de projetos podem resultar em atrasos, estouro de orçamento e insatisfação do cliente.

Contramedidas: Adotar metodologias de gestão de projetos ágeis, treinar a equipe em melhores práticas de gestão de projetos e utilizar ferramentas de acompanhamento e controle de projetos eficazes.

Risco Financeiro: A dependência de poucos clientes grandes pode causar instabilidade financeira.

Contramedidas: Diversificar a base de clientes, estabelecer reservas financeiras para períodos de baixa receita e buscar fontes adicionais de financiamento.

Risco de Conformidade e Regulamentação: Mudanças nas regulamentações governamentais e políticas de privacidade de dados podem impactar a operação da empresa.

Contramedidas: Manter uma equipe de compliance atualizada com as regulamentações relevantes, realizar auditorias regulares para garantir conformidade e ajustar políticas internas conforme necessário.

Ao identificar esses riscos e implementar contramedidas adequadas, a empresa de software pode mitigar possíveis impactos negativos e garantir um caminho seguro e sustentável para o crescimento e sucesso contínuos.

8. CONCLUSÃO

À medida que concluímos nossa análise dos cenários futuros, fica claro que a DoSoft está bem posicionada para enfrentar os desafios e capitalizar as oportunidades que o futuro reserva. Reconhecemos a importância de permanecer ágeis e adaptáveis diante das mudanças do mercado, enquanto continuamos a priorizar a inovação, a qualidade e a satisfação do cliente.

Independentemente dos desafios que possam surgir, estamos confiantes em nossa capacidade de superá-los com determinação e foco em nossos objetivos estratégicos. Continuaremos a investir em nossas pessoas e parcerias para impulsionar o crescimento sustentável da DoSoft e garantir nosso papel como líderes no mercado da informação.

Estamos empolgados com o que o futuro reserva e comprometidos em aproveitar ao máximo as oportunidades que surgirem. Com uma visão clara, uma equipe dedicada e uma cultura de inovação, estamos prontos para enfrentar os desafios do amanhã e construir um futuro de sucesso duradouro para a DoSoft.

9. REFERÊNCIAS

GHILLYER, A. W. **Ética nos Negócios**. 4. ed. [S.l.]: AMGH, 2014. 27p. INIMÁ

INIMÁ JÚNIOR; RIBEIRO, I. **Planejamento estratégico**: Um estudo teórico da importância do planejamento estratégico para as organizações. Qualia: a ciência em movimento, v. 6, n. 2, julho 2020. Disponível em:

<<https://revistas.unifan.edu.br/index.php/RevistaICSA/article/view/766>>

Acesso em: 14 mar. 2024.

PAULO, FILHO. **Afinal, o que é planejamento estratégico?** 2013.

Disponível em:<<https://www.scielo.br/j/rae/a/SH8MnyV667BJ8J4bxdPPd5d/>>

Acesso em: 03 mar. 2024>

SEBRAE. **Planejamento Estratégico**: o que é e como fazer o seu? Disponível em:<<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/artigos/planejamento-estrategico-o-que-e-e-como-fazer-o-seu.9ae1ebdc4698d810VgnVCM1000001b00320aRCRD>> Acesso em: 10 maio 2024>

SOARES, Guilherme . **Como fazer um plano de negócios?** Descubra tudo o que você precisa. Disponível em:<<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/plano-de-negocios/>> Acesso em: 10 maio 2024>