



SmartHome Solutions

PLANO DE NEGÓCIOS
PROF. OSNI HOSS

João Marcos
Marcos Cordeiro
Vinicius Vendramini

UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ

SmartHome Solutions

- Tipo de negócio: Serviços em automação residencial e automação de ambientes
- Problema ou demanda atendida: Criação de soluções para ambientes inteligentes





Visão e Missão da Empresa

- Transformar residências ou ambientes comuns em espaços inteligentes, simplificando a vida cotidiana.
- Ser referência em soluções para automação residencial.



Objetivos

Curto Prazo (1-2 anos)

- Lançar eficientemente as soluções SmartHome no mercado local.
- Estabelecer parcerias locais estratégicas.
- Implementar um sistema de suporte ao cliente eficiente.

Médio Prazo (3-5 anos)

- Expandir regionalmente consolidando a presença em mercados próximos.
- Desenvolver continuamente produtos com base no feedback do cliente.
- Alcançar sustentabilidade financeira.

Longo Prazo (5 anos +)

- Expandir nacional e internacionalmente.
- Consolidar a liderança em inovação no setor de casas inteligentes.
- Integrar práticas sustentáveis para impacto social e ambiental positivo.



Matriz SWOT

Forças

Inovação tecnológica
Versatilidade dos produtos
Marca confiável
Parcerias estratégicas

Fraquezas

Dependência tecnológica
Sensibilidade ao preço
Concorrência intensa
Dependência de parcerias

Oportunidades


Crescente adoção de casas
inteligentes
Evolução tecnológica

Ameaças

Competição intensa
Mudança nos padrões
tecnológicos




Competência central da organização

- 
- Proporcionar soluções inovadoras para casas inteligentes, incluindo automação residencial, segurança avançada, eficiência energética e entretenimento conectado.
 - Oferecemos consultoria personalizada, instalação especializada e suporte técnico contínuo. Nossos produtos e serviços proporcionam aos consumidores uma vida mais conectada, segura, eficiente e uma experiência de entretenimento aprimorada.



Posição no mercado e estratégias

- Liderança regional em ambientes inteligentes, enfrentando um mercado competitivo com agilidade.
 - As estratégias incluem marketing direcionado, acessibilidade financeira, foco na experiência do cliente e adaptação ágil às mudanças de mercado, consolidando uma posição forte e sustentável no setor.
- 



Implementação do plano de negócio

- Alocação de recursos para pesquisa e desenvolvimento contínuos, expansão da equipe de vendas e marketing, e aprimoramento da infraestrutura de suporte ao cliente.
- Inspiração em organizações ágeis e inovadoras, adotando práticas de *startups* tecnológicas bem-sucedidas para promover flexibilidade, foco no cliente e rápida adaptação às mudanças do mercado.



Equipe e liderança

- Ambiente inclusivo
- Estímulo à inovação e criatividade
- Crescimento profissional
- Abordagem centrada em experiências do cliente
- Gerente de projetos
- Diretor de tecnologia



Sustentabilidade financeira

- A empresa adotará uma abordagem analítica para a gestão de custos, buscando otimizações e eficiências.
- Estratégias de precificação baseadas no valor percebido pelo cliente e alinhadas com a competitividade do mercado.



Recursos humanos

Perfil do empreendedor

- Conhecimento em eletrônica.
- Capacidade de coordenar uma equipe em um projeto.
- Boa comunicação.
- Inovação.

Qualificação

- Conhecimento em instalação de aparelhos *Smart*.
- Possuir experiência não é requisito, porém um diferencial.

Competências centrais

- Boa comunicação
- Conhecimento em instalação de aparelhos
- Inovação
- Bom relacionamento



Recursos humanos

Fraquezas

- Falha na busca por tecnologias mais recentes (Inovação).
- Falha no cumprimento de prazos.
- Problemas de comunicação entre a equipe.

Competências dos fundadores

- Capacidade de gestão de pessoas
- Coordenar equipe na instalação de equipamentos
- Capacidade de interação com potenciais clientes




Processo de compras

Identificação de necessidades

- Melhorar a comunicação entre a equipe de vendas e a equipe de compras, para entender as demandas.
- Buscar novas tecnologias no mercado para manter nossos clientes atualizados.


Controle de estoque

- Implementação de um sistema de controle de estoque para garantir que a troca de equipamento seja rápida.
- 



Processo de compras

Cotação de fornecedores

- Pesquisa de fornecedores confiáveis e competitivos
 - Solicitação de cotações para produtos específicos que são compatíveis com o sistema.
 - Estabelecimento de contratos com fornecedores, incluindo acordos de preço, prazos de entrega e condições de pagamento.
- 



Processo de venda

Canais de venda

- Definição de canais de venda, lojas físicas, pedido pelo site.

Logística e entrega

- Fazer a aquisição de veículos para utilização dos técnicos para realizar as instalações ou manutenção.



Processo de venda

Atendimento ao cliente

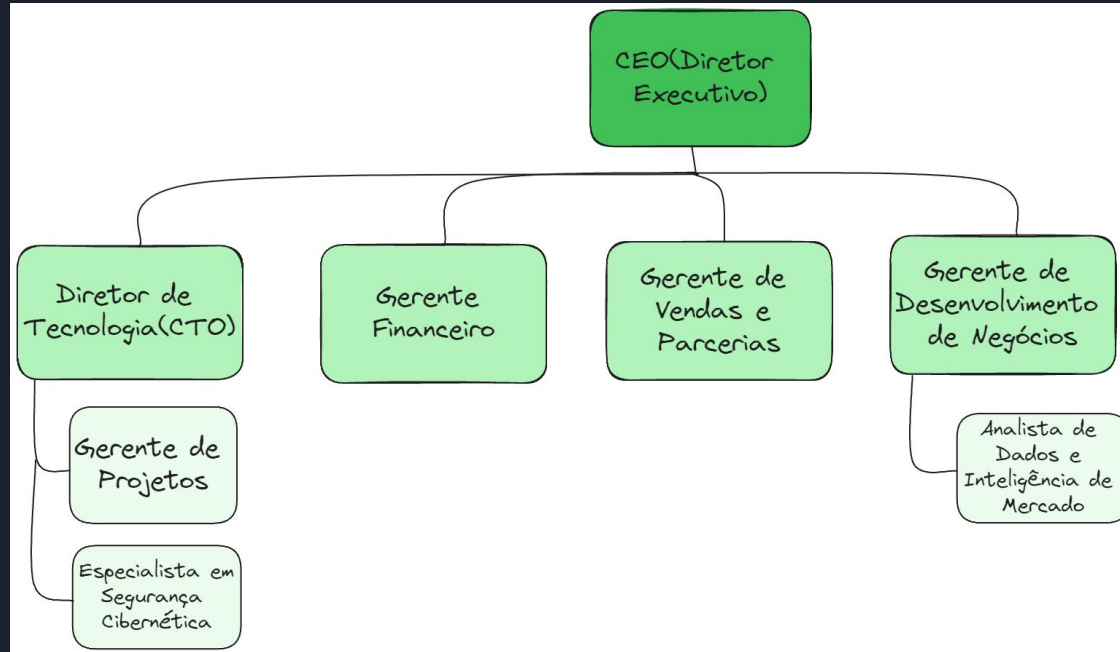
- Desenvolvimento de um sistema eficiente de atendimento ao cliente para esclarecer dúvidas, fornecer suporte técnico e lidar com possíveis problemas pós-venda.
- Fornecer canal de comunicação para novos clientes.



Processo de pagamentos

- Será oferecido duas formas de pagamentos, mensal ou único, dependendo do tipo de serviço. A instalação completa tem pagamento mensal e a compra de produtos avulsos tem um pagamento único.
- Oferecimento de diversas opções de pagamento aos clientes, como cartões de crédito, débito, boletos, entre outros.

Organograma





Estrutura

- Será implantada na cidade de Toledo
- Perto de pólos tecnológicos.
- Tecnologias utilizadas serão, software de design, sistema de automação industrial. Uma infraestrutura de rede robusta para evitar gargalos nos serviços e um sistema de segurança de dados forte.
- Mobília padrão de escritório e estações de teste dos equipamentos.
- Procurar parceria de empresas de transporte para entrega de equipamentos.



Relacional

- Segmento de clientes: O grupo alvo será consumidores urbanos, tecnologicamente inclinados, na faixa etária de 25 a 45 anos, com renda média/alta
- Potencial de clientes: O potencial de clientes é significativo, considerando o crescimento contínuo da demanda por soluções de automação residencial.
- Estratégias de marketing incluirão campanhas online direcionadas, participação em eventos tecnológicos e ênfase nas redes sociais para criar consciência de marca e destacar os benefícios das soluções oferecidas.



Fornecedores

- A SmartHome Solutions vai procurar estabelecer parcerias estratégicas com fornecedores confiáveis de componentes eletrônicos, materiais de alta qualidade e tecnologias de automação.
- A busca por fornecedores éticos e inovadores contribuirá para a competitividade da empresa.



Concorrência

- A análise da concorrência destaca a necessidade de posicionar a SmartHome Solutions como líder em inovação tecnológica
- Os concorrentes serão monitorados para avaliar suas forças e fraquezas, aproveitando oportunidades e enfrentando desafios com uma abordagem proativa.
- Os principais concorrentes incluem empresas consolidadas no mercado de casas inteligentes.



Concorrência

- A SmartHome Solutions buscará destacar-se oferecendo produtos inovadores, serviços personalizados
- O foco será crescer significativamente nos primeiros 3 anos.
- Consolidar a presença no mercado nos próximos 5 anos e explorar oportunidades internacionais para expansão adicional.



Marketing e vendas

- A equipe de marketing será encarregada de desenvolver e implementar estratégias nas mídias sociais, incluindo campanhas segmentadas, conteúdo envolvente e interações regulares com os seguidores.
- A construção do site será liderada por uma equipe composta por especialistas em design, desenvolvimento web e profissionais de marketing.
- A segmentação será baseada em comportamentos de compra, preferências tecnológicas e necessidades específicas relacionadas à automação residencial.



Marketing e vendas

- Buscar a não dependência excessiva de um único cliente. Estratégias de fidelização e atração de novos clientes serão implementadas para garantir uma base sólida.
- Pretende atender às necessidades dos clientes relacionadas à busca por casas mais eficientes, seguras e conectadas.
- As receitas de curto prazo serão geradas por vendas diretas de produtos e instalações. A longo prazo, a expansão para serviços recorrentes, como manutenção e atualizações tecnológicas.
- A estratégia global é construir uma presença sólida nas mídias sociais, estabelecer uma presença online robusta e diversificar as fontes de receita.



Referências

- <https://resultadosdigitais.com.br/marketing/plano-de-negocios/>
- <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/passo-a-passo-para-elaborar-um-plano-d-e-negocios-para-sua-empresa>
- <https://chat.openai.com/>