

Modelo de Plano de Negócios



Cristiane Rodrigues

Fabrizio Cursino

Jodan Galas

José Danrley

Luis Guilherme

Raquel Rodrigues

Washington Henrique

São José dos Campos, São Paulo

Junho 2022

SUMÁRIO EXECUTIVO

O conceito do Negócio

O produto Orbit foi desenvolvido a partir da necessidade de resolver possíveis falhas em sistema web antecipadamente.

Orbit propõe analisar a atividade de um sistema web e através de inteligência artificial identificar possibilidade de erro, falha e/ou possibilidade de indisponibilidade deste sistema analisado.

A partir de tal análise, emitir um alerta via meio digital, informando ao administrador do sistema, média de tempo que o sistema poderá iniciar um estágio crítico e vir a ficar indisponível.

Equipe de Gestão

A equipe de gestão e desenvolvimento do Orbit é uma equipe composto por 7 profissionais.

Os profissionais possuem formação superior Análise e desenvolvimento de sistemas, atuaram em empresas renomadas de desenvolvimento de softwares e soluções em tecnologia da informação.

Todos os profissionais, altamente capacitados e atuantes no mercado da tecnologia, com alto conhecimento das ferramentas utilizadas e na metodologia ágil.

Mercado

Atualmente o mercado da tecnologia é extremamente competitivo e para se manter ativo e conquistar mais clientes, é necessário alta disponibilidade e eficiência.

Diante desse cenário soluções tecnologias, equipamentos e aplicações, precisam ser cada vez mais complexas.

Ao mesmo tempo que a tecnologia empreende inúmeras possibilidades, da mesma forma demanda novas maneiras de evitar o cenário da indisponibilidade do sistema.

Visando tal necessidade a ferramenta Orbit foi desenvolvida para médias e grandes empresas geradoras de conteúdo digital, que anseiam por prever as falhas e podem agir preventivamente para que a indisponibilidade não chegue a acontecer.

Marketing e Venda

A planeamento de marketing da ferramenta Orbit visa atingir o mercado de conteúdo digital, focando inicialmente nos polos tecnológicos do eixo Rio -São Paulo, posteriormente expandindo para as demais localidades. Inicialmente aspirando empresas de conteúdo digital de alta demanda e alta rotatividade.

1 - CONCEITO DO NEGÓCIO

1.1 Segmento de Clientes

A empresa irá atender empresas de tecnologia, geradoras de conteúdo digital de alta demanda, de médio e grande porte localizadas no eixo Rio-São Paulo

1.2 Proposta de Valor

A proposta de valor é entregar um produto capaz de prever a possibilidade de uma falha no sistema, ou indisponibilidade, bem como informar quanto tempo a aplicação monitorada poderá ficar indisponível dando ao administrador do sistema tempo

hábil para agir evitando a falha, erro ou indisponibilidade.

1.3 Características do Produto

O produto tem como característica o monitoramento em tempo real da aplicação e o alerta por meio de mídia social.

Para o desenvolvimento do produto, teremos três versões dependendo da necessidade do cliente.

Os produtos desenvolvidos serão Orbit Basic, Orbit Large e Orbit Premium, o diferencial de cada produto, refere-se a quais tipos de monitoramento, fluxo de informações e relatórios gerados, dependendo da necessidade do cliente em relação ao sistema monitorado.

1.4 Missão

A missão do negócio é trazer transparência e ao administrador, do funcionamento da aplicação.

1.5 Visão

Ser o sinônimo de eficácia em monitoramento

1.6 Recursos Necessários

Para que esse produto possa ser desenvolvido com excelência é necessária uma equipe de desenvolvimento capacitada, estação de trabalho equipada para atender os desenvolvedores e acesso as ferramentas de desenvolvimento.

1.7 Equipe Empreendedora

A equipe para desenvolver o produto é composta por profissionais com formação de alto nível, capacitados para desenvolver o produto.

Todos os membros são formados em Análise e Desenvolvimento de Sistemas, e cada um dos integrantes desenvolve um papel de confiança e de suma importância para o bom andamento do produto

2 – MERCADO E COMPETIDORES

2.1 Análise de Oportunidade

Com a crescente explosão da tecnologia existe a demanda de precisão na execução de serviços e sistemas web, para que eles tenham disponibilidade.

O produto desenvolvido tem como público-alvo empresas de conteúdo, tecnologia e serviços digitais de alta disponibilidade.

O produto atua durante todo o período de disponibilidade dos sistemas web, com análise e monitoramento, sinalizando a saúde da aplicação e emitindo alerta em caso de indisponibilidade.

A missão do produto, é gerar confiabilidade e segurança, dando tempo hábil para o administrador do sistema monitorado, elucidar áreas de falha e/ou erro, permitindo que o sistema continue disponível e com eficiência.

2.2 Análise de Players

O produto desenvolvido é extremamente relevante as necessidades atuais. O prejuízo de um sistema indisponível e na maioria das vezes incalculável. Hoje com a intensa demanda tecnológica, é imprescindível que o sistema web, esteja disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana.

O produto oferecido busca atender a necessidade do cliente, podendo ser personalizado conforme a área de monitoramento que deseja abranger.

3 – PLANO DE MARKETING E CRESCIMENTO

3.1 Mix de Marketing

O produto atende a necessidade dos clientes, reportando a possível anomalia, que pode vir a ocorrer no sistema monitorado em conformidade com a necessidade.

A distribuição do produto ocorrerá de forma on-line.

Para divulgar o produto utilizaremos meios digitais para a divulgação.

3.2 Estratégias de Crescimento

Atualmente a ferramenta Orbit está em fase de conclusão do Produto Mínimo Viável para iniciar a distribuição.

A distribuição iniciará para uma empresa parceira do projeto. Levando em conta o desempenho da ferramenta Orbit, no monitoramento do sistema do cliente, faremos os devidos ajustes.

A ferramenta irá monitorar um sistema de cadastro de usuário, verificando o tempo de resposta do sistema, bem como a utilização dos recursos, avançando posteriormente para monitoramento de outros sistemas.

3.3 Imagem Institucional



4 – PLANO FINANCEIRO

4.1 Modelo de Monetização

O produto contará com o sistema de assinatura anual, venda direta ao cliente com mensalidade de manutenção, SAAS Software as a servisse(Software como serviço), através de aplicações on-line, bem como AIAS Artificial Intelligence as a Service(Inteligência Artificial como serviço).

4.2 Investimento Inicial

Natureza do Investimento Inicial	
Investimento Fixo	
Computador	R\$ 35.000,00
Máquina para servidor	R\$ 7.000,00
Despesas Pré-Operacionais	
Custo de hospedagem (Sistema)	R\$ 1.000,00
Ferramentas de Desenvolvimento	R\$ 3.000,00
Registro da Empresa	R\$ 500,00
Total	R\$ 46.500,00

4.3 Despesas Fixas

Descrição de Custo Fixo	
Salários(PJ)	R\$ 14.000,00
Contador	R\$ 300,00
Internet	R\$ 1.000,00
Manutenção de hospedagem	R\$ 500,00
Impostos	R\$ 200,00
Total	R\$ 16.000,00
Total de Custo para 12 meses	R\$ 192.000,00

4.4 Resultado Financeiro Projetado para 2 anos

A seguir, temos um quadro demonstrando a projeção de vendas estimada para dois anos de funcionamento da empresa. A versão do produto Orbit Premium inicia a comercialização no segundo ano de atuação da empresa.

Ano	Produto	Volume de vendas	Preço (Assinatura)	Receita bruta estimada(Valor para 12 meses)
2022	Orbit Basic	14	R\$ 500,00	R\$ 84.000,00
	Orbit Large	8	R\$ 800,00	R\$ 76.800,00
SubTotal para 12 meses		22	R\$ 1.300,00	R\$ 160.800,00
Ano	Produto	Volume de vendas	Preço(Venda+Manutenção)	Receita bruta estimada
2022	Orbit Basic	5	R\$ 3.600,00	R\$ 18.000,00
	Orbit Large	3	R\$ 6.000,00	R\$ 18.000,00
SubTotal para 12 meses		8	R\$ 9.600,00	R\$ 36.000,00
Total de vendas		30	R\$ 10.900,00	R\$ 196.800,00
Ano	Produto	Volume de vendas	Preço (Assinatura)	Receita bruta estimada
2023	Orbit Basic	18	R\$ 300,00	R\$ 64.800,00
	Orbit Large	12	R\$ 500,00	R\$ 72.000,00
	Orbit Premium	3	R\$ 1.000,00	R\$ 36.000,00
SubTotal para 12 meses		33	R\$ 1.800,00	R\$ 172.800,00
Ano	Produto	Volume de vendas	Preço(Venda+Manutenção)	Receita bruta estimada
2023	Orbit Basic	6	R\$ 3.600,00	R\$ 21.600,00
	Orbit Large	4	R\$ 6.000,00	R\$ 24.000,00
	Orbit Premium	2	R\$ 12.000,00	R\$ 24.000,00
SubTotal para 12 meses		12	R\$ 21.600,00	R\$ 69.600,00
Total				R\$ 242.400,00

Com base nos custos de investimento inicial, despesas fixas e o resultado financeiro projetado para os próximos dois anos, podemos concluir que a empresa irá necessitar de 12 meses para obter o retorno do investimento inicial.

Em relação ao resultado financeiro projetado, teremos um crescimento de médio 23% em relação ao primeiro ano. O que consideramos extremamente expressivo.

