

**UNIVERSIDADE DO SUL DE SANTA CATARINA**

Gabriel Lucas Teixeira Monteiro

Gabriel Martins de Souza

Giusepe Stefanelo Ribeiro

Leonardo Rocha Pinto

Thiago Seara Barcelos

**Center Tech**

Professora orientadora: Janete Zanchin. MS

Florianópolis,

2019

**SUMÁRIO**

**INTRODUÇÃO**

**1 CONCEPÇÃO DO NEGÓCIO**

**2 PLANEJAMENTO A PARTIR DA METODOLOGIA DE CANVAS**

**2.1 POPOSTA DE VALOR**

**2.2 SEGMENTOS DE MERCADO/PERSONA**

**2.3 RELACIONAMENTOS COM CLIENTES**

**2.4 CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO**

**2.5 ATIVIDADES CHAVE**

**2.6 PARCERIAS CHAVES**

**2.7 RECURSOS CHAVES**

**2.8 ESTRUTURAS DE CUSTOS**

**2.9 FONTES DE RECEITA**

**2.10 MATRIZ *SWOT***

**2.11 RECOMENDAÇÕES PARA A IMPLANTAÇÃO DO**

**3 PLANEJAMENTO DA EMPRESA VIA METODOLOGIA CANVAS**

**REFERÊNCIAS**

**INTRODUÇÃO**

O Center Tech foi fundada em 21/07/2018, com apenas 20 funcionários atuando na área de gestão e hoje nossa empresa possui uma equipe com mais de 200 funcionários espalhados pelo Brasil, com sede em Florianópolis e atuando no Brasil inteiro.

Tendo em vista que 25% das empresas no Brasil possuíam gestões inadequadas à empresa Center Tech viu uma grande oportunidade para entrar no mercado, algo que também serviu de estímulo foi que, tendo em vista um crescimento recorde de novas empresas no Brasil, motivou a entrada no mercado. O Center Tech busca ser líder absoluto de mercado, tendo produtos excelentes, e dando um ótimo suporte aos seus clientes. A meta da empresa é, em um prazo de 5 anos começar a atuar no mercado externo, visto que o software atende demandas globais.

Durante a entrada no mercado em 2018, enfrentamos certas dificuldades relacionadas à crise interna do país, porém conseguimos tirar proveito e aproveitar da crise de outras empresas, para oferecer nossos produtos e assim emergir no mercado. Crescemos o faturamento de 20% dos nossos clientes ajudando a superar o momento instável em que o país vivia. A empresa conta com uma equipe

**1 CONCEPÇÃO DO NEGÓCIO**

Empresa de venda de software Center, busca liderança de mercado, mostrando sua excelência na produção e venda de softwares organizacionais. Uma de suas principais atividades é a solução de problemas gerenciais encontrados nas empresas. Tem foco em empresas de pequeno e médio porte, e trabalha em conjunto com o cliente para maior entendimento dos sistemas, dispondo-se ao adaptamento em relação a demanda do mercado.

1. **PLANEJAMENTO A PARTIR DA METODOLOGIA DE CANVAS**
   1. **POPOSTA DE VALOR**

Economia de tempo.

Empresa inovadora.

Gerenciamento ágil.

Empresa flexível.

Venda de software.

Interação do cliente na produção.

* 1. **SEGMENTO DE MERCADO/PERSONA**

Empresa de pequena e médio porte.

Diretor de compra.

Diretor de marketing.

Clientes nacionais.

Comunicação de negócios: de CEO para CEO.

Problemas de gestão: estratégia, tática e operacional.

* 1. **RELACIONAMENTO COM CLIENTES**

Cocriação.

* 1. **CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO**

Indicação.

Parceria.

Campanha publicitaria digital.

Boa visão do produto no mercado.

* 1. **ATIVIDADES CHAVE**

Resolução de problemas.

Desgin Thiking

Qualificação dos usuários.

Adaptar a empresa a demanda de mercado.

* 1. **PARCERIAS CHAVES**

Parceria incubadora.

Empresa de locação de software e servidores.

Recrutamento e seleção de pessoas.

* 1. **RECURSOS CHAVES**

Grupo de desenvolvedores.

Sede.

Recursos humanos operacionais.

Contadores.

Consultoria jurídica.

* 1. **ESTRUTURA DE CUSTOS**

Aluguel.

Imposto.

Contratos intermitentes e terceirizados.

Folha de pagamento.

* 1. **FONTES DE RECEITA**

Investidor anjo.

Proposta de valor.

Propaganda

**2.10 MATRIZ *SWOT***

Quadro, nº: Título

|  |  |
| --- | --- |
| Pontos Fortes | Oportunidades |
| Economia de tempo.  Empresa inovadora.  Gerenciamento ágil.  Empresa flexível.    Interação do cliente na produção.  Boa visão do produto no mercado.  Adaptar a empresa a demanda de mercado. | Recorde de empresas formalizadas em 2018.  25% das empresas no Brasil possuem modelo de gestão inadequados.  Setor de tecnologia é um dos que mais crescem no Brasil.  Empresas tendem a crescer com modelos de gestão. |
| Pontes Fracos | **Ameaças** |
| Demora da manutenção dos servidores.  Fraca equipe de desenvolvimento de software.  Serviços com bugs, e ou dificuldade de navegar no sistema.  Má aceitação do sistema pelos usuarios (clientes). | Falta de qualificação no mercado.  Alta taxa tributária no Brasil.  Alta do PIB abaixo de 1%.  Alta concorrência. |

Fonte:

Claudia Varella, Brasil bate recorde, com 2,5 milhões de novas empresas formalizadas em 2018. UOL, São Paulo, 23 de mar. De 2019, Disponível em:

<<https://economia.uol.com.br/empreendedorismo/noticias/redacao/2019/03/26/brasil-bate-recorde-empresas-formalizadas.htm>>Acesso em: 20 de jun, de 2019.

<<https://www.catho.com.br/empresa-em-foco/gestao-empresarial-5-grandes-problemas-e-como-resolve-los/>>Acesso em: 20 de jun, de 2019.

Mercado de TI sofre com falta de profissionais qualificados. RPN. Disponível em:

<<https://www.rnp.br/destaques/mercado-ti-sofre-falta-profissionais-qualificados>>Acesso em: 20 de jun, de 2019.

Yasmin Amaral, Carga tributária no Brasil e o impacto nas empresas. Arquivei. Disponível em:

<<https://arquivei.com.br/blog/carga-tributaria-brasil-impacto-nas-empresas-tf/>>Acesso em: 20 de jun, de 2019.

Alexandro Martello, Mercado passa a estimar, pela 1º vez, alta do PIB abaixo de 1% em 2019 e vê queda de juros. G1, Brasília, 17 de jun. De 2019, Disponível em:

<<https://g1.globo.com/economia/noticia/2019/06/17/mercado-reduz-previsao-e-passar-a-estimar-pela-1a-vez-alta-do-pib-abaixo-de-1percent-em-2019.ghtml>>Acesso em: 20 de jun, de 2019.

Dino, Empresas apostam em sistemas de gestão para crescer. Exame, 4 de jun. De 2018, Disponível em:

<<https://exame.abril.com.br/negocios/dino/empresas-apostam-em-sistemas-de-gestao-para-crescer/>>Acesso em: 20 de jun, de 2019.

**2.11**  **QUADRO METODOLOGIA CANVAS**



1. **RECOMENDAÇÕES PARA A IMPLANTAÇÃO DO PLANEJAMENTO DA EMPRESA VIA METODOLOGIA CANVAS**

A metodologia Canvas é uma ferramenta que permite visualizar de forma intuitiva todos os aspectos fundamentais do seu negócio, construindo diferenciais competitivos por meio de brainstorming e ideias compartilhadas.

essas informações permitem que você tenha um panorama geral do empreendimento e com isso trace estratégias mais assertivas para alavancar os negócios. É desenvolvido um PMV – (Produto Mínimo Viável) para testar sua aceitação pelo mercado. Assim, é possível economizar algumas centenas de reais em lançamentos improdutivos.

No lançamento de um software de gestão, como é nosso caso, é desenvolvido um sistema com as funcionalidades básicas, sem muito incremento. A ideia é expor o produto ou serviço para que o público teste e auxilie na construção do produto finalizado. Assim, há mais garantia de que seja uma solução realmente útil para os seus clientes.

**REFERÊNCIAS**

Claudia Varella, Brasil bate recorde, com 2,5 milhões de novas empresas formalizadas em 2018. UOL, São Paulo, 23 de mar. De 2019, Disponível em:

<<https://economia.uol.com.br/empreendedorismo/noticias/redacao/2019/03/26/brasil-bate-recorde-empresas-formalizadas.htm>>Acesso em: 20 de jun, de 2019.

Gestão empresarial: 5 grandes problemas e como resolve-los. Catho, 22 de ago. Disponível em:

<<https://www.catho.com.br/empresa-em-foco/gestao-empresarial-5-grandes-problemas-e-como-resolve-los/>>Acesso em: 20 de jun, de 2019.

Mercado de TI sofre com falta de profissionais qualificados. RPN. Disponível em:

<<https://www.rnp.br/destaques/mercado-ti-sofre-falta-profissionais-qualificados>>Acesso em: 20 de jun, de 2019.

Yasmin Amaral, Carga tributária no Brasil e o impacto nas empresas. Arquivei. Disponível em:

<<https://arquivei.com.br/blog/carga-tributaria-brasil-impacto-nas-empresas-tf/>>Acesso em: 20 de jun, de 2019.

Alexandro Martello, Mercado passa a estimar, pela 1º vez, alta do PIB abaixo de 1% em 2019 e vê queda de juros. G1, Brasília, 17 de jun. De 2019, Disponível em:

<<https://g1.globo.com/economia/noticia/2019/06/17/mercado-reduz-previsao-e-passar-a-estimar-pela-1a-vez-alta-do-pib-abaixo-de-1percent-em-2019.ghtml>>Acesso em: 20 de jun, de 2019.

Dino, Empresas apostam em sistemas de gestão para crescer. Exame, 4 de jun. De 2018, Disponível em:

<<https://exame.abril.com.br/negocios/dino/empresas-apostam-em-sistemas-de-gestao-para-crescer/>>Acesso em: 20 de jun, de 2019.