**FAROFINO**

O negócio da empresa: a Farofino é uma empresa de ecommerce que trabalha na intermediação de vendas online, facilitando a interação entre fornecedores e cliente, que através do site da Farofino ele conseguem se comunicar com o fornecedor de algum produto que o interessa.

O mercado: visto que em 2003 o mercado B2C já era grande, potencial de alcançar cerca de 1.7 bilhões de dólares na América Latina, onde o mercado brasileiro ocupa 50% dessa quantia. A Farofino entra no mercado tentando abocanhar uma quantia dessa porcentagem, tentando introduzir as pequenas empresas que ainda não estão dentro do mercado online, para que elas consigam faturar mais e os cliente consigam achar mais facilmente produtos com mais facilidade e qualidade. Não se apresentam concorrentes diretos no Brasil, porém existem algumas concorrências indireta, sites que fazem vendas onlines, procura de preços e afins são os que se apresentam nesse tópico. Por fim, a concorrência pode surgir de novos negócios que copiem o modelo do Farofino, empresa inovadora no segmento.

Previsão dos resultados:

Os resultados são os mais otimistas possíveis, resultando em uma alta rentabilidade e ótimo retorno aos acionistas, comparado com as oportunidades que se apresentam no mercado. No Brasil, o lucro liquido estimado, descontando taxas IGPM +13% ao ano, chega na casa do 6.6 milhões de reais com uma taxa de retorno de 86% ao ano. Já para a expansão do negócio para os três países da América Latina, Argentina, Chile e México, já prever lucros maiores, cerca de 17.6 milhões de reais com uma taxa de retorno superior aos 100%. Já para a implementação do Farofino é necessário um aporte de 1 milhão de reais no primeiro ano, somente para o investimento no Brasil, dando assim para os investidores 15% das ações da empresa.

**Plano para Startups**

Produto e Serviços: para as startups, o core do seu negócio está relacionado a um produto ou serviço, que provavelmente vai usufruir da internet. Na área da tecnologia, você consegue desenvolver grande empresas, exemplos como facebook e apple, aplicativos, ifood e uber, e jogos, podendo ser mobiles, web ou para consoles. O seu produto para ser competitivo requer diversos fatores, inovação, suporte ao cliente e uma interface intuitiva são necessários para o sucesso e crescimento do negócio. Além disso, a funcionalidade do seu produto deve estar pronta na entrega para que ela consiga rodar plenamente em um aplicativo celular.

Plano de Marketing: nesse tópico, você deve descrever como funciona seu produto ou serviço, listando suas principais características e vantagens e deixando tudo bem especificado em detalhes. Logo após devem ser tomado caminhos diferente para fazer esse marketing, seja de formas mais convencionais como uma divulgação orgânica, ou maneiras mais atuais, rodando anúncios em redes sociais, divulgando através de email e afins. Deve se prestar atenção a fase que o seu produto se encontra, introdução, crescimento, maturidade e declínio, e assim se tomar a estratégia de marketing adequada a cada caso.

Plano Operacional: deve ser feito no inicio da startup, para ter um guia de como agir do inicio e até aonde a visão do futuro consegue chegar, é levado em conta vários fatores, para esses serem atacados e saber como lidar em cada situação. Na área de tecnologia a adaptação é essencial, mudanças e problemas ocorrem mais frequente do que em outras áreas, quando essa adaptações acontecem no mundo real é necessário ter um bom plano operacional para que todas as pessoas que estão trabalhando no negócio saibam lidar com o que esta acontecendo.

Gastos de uma Startup: os gastos dependem muito do tamanho da sua startup, o investimento inicial normalmente é bem grande podendo passar por rodadas de investimento, para investidores anjo ou pessoas que confiam no potencial do produto, pois nos primeiros meses é muito difícil da startup conseguir ter alto rendimento financeiro e cobrir seus custos. Na maioria das vezes, a startup precisa de equipamento, como computadores e afins, pessoas trabalhando no desenvolvimento, um aluguel de site, banco de dados e outros produtos que prestem ajuda e manutenção no software. Esses são alguns dos gastos básicos para abrir uma startup de tecnologia, com o passar do tempo os gastos aumentam, porém o faturamento da empresa consegue pagar esse custo e dar retorno financeiro para todos sócios.