

CI069 - Administração de Empresas de Informática - Turma 2010-1	
Nome: Carlos Augusto Ligmanowski Junior	GRR 20081238
Título: 4 - Plano de negócio	Data: 01/06/2010

## **1 Introdução**

### **1.1 Definição de Plano de Negócios**

Plano de negócio é um documento com o objetivo de estruturar as principais idéias e opções que o empreendedor analisará para decidir quanto à viabilidade da empresa a ser criada.

### **1.2 Resumo executivo**

Treinamento online na área de TI. Modo robusto e prático , com professores capacitados e com vontade para passar a motivação que eles possuem com relação ao que fazem em um ambiente bem humorado possibilitando a descontração.

## **2 Plano de Negócios**

### **2.1 O que é o negócio**

Empresa de treinamento na área de TI.

### **2.2 Produtos e serviços**

Treinamento online em diversas áreas de TI : Redes , Programação , Desenvolvimento Web , Segurança , etc.

### **2.3 Razões que levam a crer que atingirá sucesso**

Treinamento robusto , com material e professores aptos a conseguir que o aluno crie um vínculo maior com o que faz. Tudo isso online , ou seja , custo baixo e prático.

## **2.4 Oportunidades que pretende explorar**

Tanto empresas novas como veteranas no mercado. Com promoções , tentar mostrar que os treinamentos valem a pena, contribuindo para o desenvolvimento da empresa cliente.

# **3 Administração**

## **3.1 Quem administrará o negócio.**

Eu , Carlos Augusto Ligmanowski , quando possuir experiência para tal e sentir que estou pronto para assumir essa importante responsabilidade.

## **3.2 Experiências dos profissionais**

Os profissionais terão certificados reconhecidos internacionalmente no treinamento que darão. Administrador terá experiência mínima para ter competência para "tocar" o negócio com sucesso.

## **3.3 Quantos funcionários terá e qual renumeração**

Terá um número máximo de 10 funcionários no começo. Ganharão uma quantia satisfatória e todos se empenharão para o desenvolvimento da empresa no começo, então salário inicial será o mínimo possível/satisfatório.

## **3.4 Onde os funcionários trabalharão**

Em suas casas ou também no escritório da empresa, que não precisará ser grande, caso morem "perto" da instalação física.

## **3.5 Estrutura Organizacional**

1 Administrador , 1 Chefe de Equipe , e 8 Funcionários. Todos fundamentais e com mesmo reconhecimento na empresa. Serviços extras serão terceirizados.

### **3.6 Missão da Empresa**

Formar funcionários com paixão pelo que fazem de maneira robusta e prática.

### **3.7 Visão da Empresa**

Em pouco tempo , possuir certificados reconhecidos internacionalmente e em consequência aprovação no setor.

### **3.8 Valores**

Humildade e coragem para nunca desistir.

### **3.9 Funcionários**

Mantê-los motivados em um ambiente de bom humor e tranquilidade , fazendo premiações sadias tanto para funcionários quanto para clientes.

## **4 Sobre o mercado**

### **4.1 Quem são os clientes em potencial**

Empresas em crescimento , empresas veteranas que precisam de atualização do pessoal e novas empresas.

### **4.2 Divulgação**

Meio principal de divulgação: Internet , através de fóruns , site da empresa (com visual atrativo) e redes sociais (networking) e também trocas de serviços.

### **4.3 Por que as empresas escolherão essa empresa??**

Porque oferecerá serviços baratos e robustos , com rapidez e praticidade.

#### **4.4 Parceiros**

Comunidade do projeto GNU e empresas que oferecem serviços em troca dos nossos.

#### **4.5 Concorrentes**

Há um enorme número de concorrentes. Razão de sucesso deles: tempo de mercado , capacidade , etc.

#### **4.6 Diferencial**

Serviços on-line com disposição de material também on-line , com professores humorados e que fazem os alunos gostarem realmente do que estão fazendo.

#### **4.7 Delimitação geográfica**

Não há , pois os funcionários poderão trabalhar de suas casas caso desejem. Terá um escritório para representar a unidade física da empresa , onde funcionários locais poderão trabalhar , caso desejem.

### **5 Sobre economia e finanças**

#### **5.1 Fontes do capital**

De início , próprias, apostando na experiência e capacidade dos profissionais. Depois , será o fruto do trabalho.

#### **5.2 Projeção de faturamento , despesas e investimentos: 2 primeiros anos**

Previsão de faturamento de pelo menos 300% do capital inicial, considerando as despesas. Despesas serão com os serviços terceirizados, manutenção do espaço físico , salários e manutenção dos serviços. Investimentos serão nos funcionarios , para oferecer serviços cada vez melhores.

### **5.3 Tempo esperado para alcançar equilíbrio no negócio**

Tempo de 3 meses. Máximo de 6 meses , caso aconteça algum problema não previsto.

### **5.4 Condições para começar a vender serviços**

Mínimo de 5 professores prontos para darem seu melhor.

### **5.5 Valor do capital imobilizado em instalações e equipamentos**

Aluguel total que não ultrapasse 30% do capital inicial para inciar a empresa e mantê-la por 6 meses. Equipamentos iniciais serão próprios dos funcionários.

## **6 Mapas**

### **6.1 Estado Atual**

Estágio de planejamento.

### **6.2 Dificuldades esperadas**

Encontrar funcionários com a coragem de nunca desistir e com vontade de realizar.

### **6.3 Soluções**

Apresentar aos funcionários o lado bom e divertido , bem como o sentido verdadeiro na arte de passar o conhecimanto. Isso é difícil , mas como administrador tentarei me esforçar mais que todo mundo para poder passar esse ambiente próspero.

## 7 Conclusão

A dificuldade principal é consequência da natureza dos planos de negócio: eles tratam de idéias ainda não realizadas, e assim não podem (de modo geral) se basear em históricos ou em estatísticas próprias para realizar sua previsão. O grande desafio é conseguir obter dados de organizações semelhantes, ou extrapolar a partir de outros dados, de maneira consistente, objetiva e, principalmente, convincente. Mas o melhor de tudo é ver a criação se concertizar e atingir o objetivo. Só essa esperança talvez faça valer a pena o esforço para tudo acontecer. Fazer um plano desse precisa um mínimo de experiência , e eu como não a tenho , pude sentir a dificuldade e também a quantidade de variáveis que fazem a empresa dar certo. É realmente muito esforço e dedicação!!

## 8 Referências

- <http://www.efetividade.net/2007/10/10/modelo-de-plano-de-negocios-como-fazer-o-seu-com-efetividade/>