



INSTITUTO FEDERAL
Paraná



PLANO DE NEGÓCIO

Bonsai Garden

Pinhais, PR
2024



1. SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1 Principais pontos do plano de negócio

A Bonsai Garden é uma empresa especializada em desenvolver sites personalizados para empresas que vendem bonsai. Seu objetivo é proporcionar soluções digitais sob medida, permitindo que essas empresas se destaquem no mercado e aumentem sua visibilidade online.

A operação será realizada em home office, o que mantém os custos baixos e permite maior flexibilidade. O foco está na criação de sites simples, rápidos e eficazes para pequenas e médias empresas de bonsai.

Indicadores de viabilidade	Valor
Lucratividade	23,3%
Rentabilidade	16,2%
Prazo de retorno do investimento	6,2 meses
Ponto de equilíbrio (PE)	3 sites

1.2 Perfil e atribuição dos empreendedores

Nome: Fernanda Coelho de Andrade	
Endereço: Sebastião Alves Ferreira, 2776	
Cidade: Curitiba	UF: PR
Celular: (41)99525-1348	Fone: (41)0000-0000
E-mail: deandrade.fernandacoelho@gmail.com	
Perfil (Breve currículo):	
Cargo: Auxiliar Administrativo	
Período: 11/2023 - 06/2024	
Empresa: Hospital das Nações	
Função: Serviço Administrativo dentro do Setor de Qualidade; utilização do sistema Tasy, registro e análise RMQs, gerenciamento de documentos físicos e eletrônicos, elaboração de planilhas e apresentações. Participação em auditorias internas, visita em setores para garantir conformidade e análise de POPs e protocolos.	
Cargo: Auxiliar Administrativo	
Período: 06/2024 - Atual	
Empresa: Mito Indústria Metalúrgica Ltda.	
Função: Realização de atividades administrativas como controle de planilhas de compras, atendimento ao interfone, recepção de visitantes, e monitoramento de plataformas de vagas. Responsável pela organização de documentos, controle de estoque e EPIs, cotação e compra de materiais, elaboração de relatórios, e contato com fornecedores para manutenção e reparos.	



Atribuições (Papel a ser desempenhado no negócio): Gerente de Projeto

Nome: Letícia da Luz Anastácio	
Endereço: Machado de Assis, 625	
Cidade: Colombo	UF:PR
Celular: (41)99682-7917	Fone: (41)0000-0000
E-mail: leticialuuz10@gmail.com	
Perfil (Breve currículo):	
Cargo: Auxiliar Administrativo Período: 08/2020 - 01/2024 Empresa: Advocacia Bellinati Perez Função: Responsável na gestão de imóveis do Itaú, realizando a triagem, preparação e envio de ativos imobiliários para leilão. Assegurava que os imóveis estivessem em conformidade com as exigências legais, coordenando prazos e processos junto a equipes internas e externas, para garantir a eficiência e regularidade dos leilões.	
Cargo: Professora Período: 02/2024 - Atual Empresa: Secretaria Estadual de Educação do Estado do Paraná Função: Planejar e ministrar aulas teóricas e práticas, avaliar o desempenho dos alunos, oferecer suporte e se manter atualizada sobre novas tecnologias.	
Atribuições (Papel a ser desempenhado no negócio): Gestora do Escritório de Projetos	

1.3 Dados do empreendimento

Razão Social: Bonsai Garden LTDA
Nome Fantasia: Bonsai Garden

1.4 Missão da empresa

A missão da Bonsai Garden é fornecer soluções digitais acessíveis e personalizadas para empresas do setor de bonsai, ajudando-as a se destacar no mercado. Além disso, nosso compromisso é garantir a rentabilidade e a sustentabilidade financeira da empresa, através de uma gestão eficiente de recursos e custos.

1.5 Setor de atividade

A Bonsai Garden atua no setor de tecnologia da informação, especificamente no desenvolvimento de websites personalizados para empresas



do ramo de bonsai. Nosso foco é criar plataformas digitais que atendam às necessidades específicas desse mercado, oferecendo soluções práticas e de fácil gestão para as empresas que buscam melhorar sua presença online e alcançar novos clientes.

1.6 Forma Jurídica e enquadramento tributário

- () Microempreendedor Individual – MEI
() Empresário Individual
() Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI
(X) Sociedade Limitada
() Cooperativa _____[Tipo]
() Outra: _____.

1.7 Capital Social

Nr. Sócios	Nome do sócio	Valor (R\$)	% de Participação
1	Fernanda Coelho de Andrade	R\$ 35.000,00	50%
2	Letícia da Luz Anastácio	R\$ 35.000,00	50%
Total		R\$ 70.000,00	100%

1.8 Fontes de recursos

Para a implantação da Bonsai Garden, o custo total inicial do projeto é estimado em R\$75.000. Para viabilizar este investimento, a seguinte estratégia de financiamento será adotada:

1. Recursos Próprios: A Fernanda e a Letícia se comprometeram a investir um total de R\$70.000, com cada uma contribuindo com R\$35.000. Esse aporte financeiro será utilizado para cobrir os custos iniciais da empresa, incluindo aquisição de equipamentos, despesas administrativas e marketing.

2. Empréstimo: Será solicitado um empréstimo de R\$5.000 a uma instituição financeira. Este valor será utilizado para complementar os recursos próprios e garantir que todas as despesas iniciais sejam cobertas adequadamente.



2. ANÁLISE DE ESTRATÉGICA E MERCADO

2.1 Análise SWOT

A Bonsai Garden apresenta alguns pontos fortes que ajudam a estabelecer uma base sólida para seu crescimento. A especialização em criar sites personalizados para empresas de bonsai é um grande diferencial, atendendo à necessidade crescente de digitalização nesse setor. A equipe é bem qualificada, garantindo a entrega de um serviço de alta qualidade, o que coloca a empresa em uma posição favorável para se destacar no mercado.

Entretanto, existem alguns desafios internos que precisam ser superados. O reconhecimento da marca ainda é um obstáculo, já que a Bonsai Garden é uma empresa nova e tem um alcance limitado. Outro ponto a ser considerado é a capacidade de produção: com a entrega de apenas dois sites por mês, a empresa precisa planejar como escalá-los à medida que a demanda cresce. Além disso, por ser uma equipe pequena, a empresa depende fortemente de seus integrantes, o que pode gerar certa sobrecarga nas atividades.

Por outro lado, o mercado de bonsai tem se expandido, o que abre uma série de oportunidades para a Bonsai Garden. A tendência crescente de digitalização de pequenas empresas é uma janela importante para o crescimento. A possibilidade de firmar parcerias e promover eventos sobre bonsai também pode fortalecer ainda mais a marca e atrair novos clientes. No entanto, a empresa precisa estar atenta às ameaças externas, como a competição crescente no setor e as mudanças econômicas que podem impactar a demanda e os custos dos serviços.



AMBIENTE EXTERNO		OPORTUNIDADES										AMEAÇAS										TOTAL
OPORTUNIDADES E AMEAÇAS																						
		As leis de proteção de dados estão ficando mais rígidas, o que aumenta a procura por plataformas que possam ajudar nas suas atividades.	O crescimento do comércio online faz com que empresas busquem vender pela internet, o que pode aumentar a concorrência.	Usar plataformas digitais como o Bonsai Garden pode ser uma forma econômica para pequenas empresas entrarem no mercado online.	O interesse por produtos digitais sustentáveis, como o Bonsai Garden, está crescendo, o que beneficia a nossa empresa.	A jardinagem está se tornando mais popular, o que cria oportunidades de venda para nossos produtos e serviços.	Novas tecnologias de automação e personalização permitem expandir a oferta de serviços e melhorar a experiência do usuário.	O uso de serviços online pode facilitar a aquisição de novos clientes e a redução de custos operacionais.	Novas regras fiscais e tributárias podem aumentar os custos operacionais e dificultar a operação para empresas do mercado digital.	Regulamentações mais rígidas para o comércio eletrônico podem limitar a capacidade de crescimento e aumentar os custos de conformidade.	Crisis econômicas podem reduzir a demanda por produtos e serviços, afetando negativamente o desempenho financeiro.	Mudanças de interesse dos consumidores podem levar a uma reorientação da estratégia de marketing e vendas.	Preocupações ambientais sobre o impacto das atividades comerciais podem gerar críticas e exigir ações corretivas.	Concorrência mais antiga e avançada pode oferecer soluções mais sofisticadas e com melhor custo-benefício.								
FORÇAS E FRAQUEZAS																						
Especialização no nicho de Bonsai		2	2	2	2	2	2	2	0	1	1	0	2	2	0	1				23		
Customização acessível		0	0	2	2	1	1	2	2	0	0	0	0	0	2	1				13		
Atendimento direto via WhatsApp		2	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1				7		
Promoção de eventos e suportes à comunidade de Bonsai		0	1	0	0	2	2	0	0	0	0	0	2	1	0	0				8		
Facilidade de implementação		0	2	1	0	0	0	1	1	1	2	2	0	1	1	1	2			15		
Escalabilidade		2	2	2	0	0	0	2	2	2	2	2	2	0	2	2	2			24		
Expertise na indústria de Bonsai		0	0	0	1	1	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0			5		
Baixos custos operacionais		1	2	2	2	0	0	0	1	1	2	2	0	0	1	0				16		
																			0	0		
Ausência de plataforma de pagamento integrada		2	0	0	0	0	0	1	0	0	2	0	0	0	0	1	0			6		
Baixa diversificação de serviços		0	2	2	0	0	1	0	1	1	2	1	0	2	0	0	2			14		
Recursos tecnológicos limitados		0	1	1	1	0	0	2	2	1	1	2	1	0	1	2	2			17		
Necessidade de constante atualização		1	1	0	0	0	0	1	1	2	1	2	2	0	1	2	2			16		
Dependência de fornecedores externos		0	0	2	2	1	2	1	1	0	0	1	2	2	2	0	0			16		
Falta de reconhecimento de marca		2	1	1	1	0	1	0	0	0	1	1	0	2	1	0	2			13		
Falta de recursos financeiros		1	2	2	1	1	2	1	2	2	2	2	2	0	1	2	1			24		
Dependência de marketing boca a boca		2	0	1	1	2	2	0	0	0	1	1	0	2	2	0	1			15		
																			0	0		
TOTAL		15	16	19	13	11	16	14	15	0	0	10	16	17	11	14	14	17	0	0	232	

A especialização no nicho de bonsai fortalece a credibilidade e a expertise da empresa, posicionando-a como referência em um mercado específico. Com o aumento da rigidez nas leis de proteção de dados, surge uma oportunidade valiosa de oferecer plataformas seguras que atendam tanto às necessidades dos clientes quanto às exigências legais. Essa combinação amplia a confiança no serviço prestado e reforça o papel da empresa como uma solução confiável no setor.

A customização acessível permite oferecer soluções personalizadas a preços competitivos, atraindo clientes que buscam exclusividade sem abrir mão da economia. O avanço das tecnologias de automação e personalização cria a chance de aprimorar ainda mais a experiência do usuário, tornando os serviços mais eficientes e alinhados às expectativas individuais. Isso fortalece a



competitividade da empresa e destaca seu compromisso em oferecer valor agregado aos clientes.

Por outro lado, a dependência do marketing boca a boca limita a capacidade de alcançar novos públicos em larga escala, reduzindo o potencial de expansão. Além disso, as crescentes preocupações ambientais relacionadas ao impacto do comércio online podem afastar parte do público das plataformas digitais, representando um obstáculo ao crescimento. Esses desafios ressaltam a necessidade de diversificar estratégias de marketing e adotar práticas sustentáveis para mitigar os riscos e garantir o sucesso no longo prazo.

2.1.1 Oportunidade

- Mercado de bonsai em crescimento
- Abertura de novos mercados
- Digitalização de empresas de bonsai
- Saída de concorrentes antigos
- Utilização de novas tecnologias

2.1.2 Ameaças

- Crise econômica afetando a demanda
- Entrada de novos concorrentes
- Mudanças nas regulamentações do setor
- Baixa oferta de mão de obra qualificada

2.1.3 Forças

- Boa qualidade de serviço
- Boa posição no mercado
- Parcerias estratégicas
- Tecnologia própria
- Controle sobre custos

2.1.3 Fraquezas

- Gestão ineficiente
- Baixo investimento em inovação



- Falta de incentivo à criatividade
- Variedade limitada de serviços
- Custos de produção elevados

2.2 Análise da Competitividade

2.2.1 Estudos dos Clientes

Entre outubro e dezembro de 2023, a Bonsai Garden realizou uma pesquisa com bonsaistas por meio de Google Forms, com perguntas de múltipla escolha e dissertativas. A pesquisa teve como objetivo entender as motivações, desafios e necessidades dos praticantes de bonsai, e os participantes foram contatados por e-mail, telefone e WhatsApp.

Os resultados revelaram que a principal motivação dos bonsaistas é a paixão por plantas, a busca por redução do estresse e influências culturais, como o filme Karatê Kid. Os desafios mais mencionados foram o manejo da rega, poda e estética das plantas, além da falta de informações para iniciantes. Os bonsaistas também indicaram a necessidade de tutoriais mais práticos e recursos acessíveis.

A pesquisa identificou ainda duas áreas de oportunidade ligadas aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS): ODS 15 (Vida Terrestre), ao incentivar o cultivo de plantas, e ODS 12 (Consumo Sustentável), pela demanda por insumos mais acessíveis e sustentáveis.

A partir dos resultados, surgiram questões para aprofundar o estudo, como as preferências de formato para tutoriais e o desejo por uma plataforma social dedicada ao universo bonsaísta. Essas informações oferecem insights importantes sobre como melhorar o suporte ao bonsaísta, tanto em termos de conteúdo quanto de interação social.

2.2.2 Estudos dos Concorrentes

Para entender melhor o cenário competitivo, a Bonsai Garden analisou empresas que oferecem serviços de desenvolvimento de sites, especialmente aquelas que atendem a um público mais amplo, como pequenas e médias empresas, sem se restringir a um nicho específico como o de bonsai. Essa análise ajudará a Bonsai Garden a se posicionar



estrategicamente, aproveitando as boas práticas e evitando falhas que possam ser prejudiciais.

Principais Concorrentes:

1. **Wix:** Plataforma popular que permite a criação de sites personalizados sem a necessidade de habilidades técnicas avançadas. Oferece uma interface amigável com diversos templates e recursos de arrastar e soltar, sendo uma opção acessível para pequenas empresas. Seu modelo de negócios se baseia em planos pagos, oferecendo soluções escaláveis para diferentes necessidades.
2. **WordPress:** Uma das plataformas mais usadas no mundo, especialmente para blogs e sites de pequeno e médio porte. Oferece flexibilidade e um grande número de recursos adicionais que permitem personalizações avançadas. Embora seja mais complexo que o Wix, o WordPress é uma solução poderosa e amplamente adotada por empresas que desejam maior controle sobre o design e funcionalidade de seus sites.
3. **Locaweb:** Oferece serviços completos de criação de sites, hospedagem e e-commerce. A Locaweb se destaca por sua infraestrutura robusta e planos direcionados para pequenas e médias empresas que buscam uma solução prática e integrada para sua presença online. Sua proposta de valor está na facilidade de uso e na confiabilidade de sua plataforma.

Essas empresas dominam o mercado de criação de sites no Brasil, oferecendo soluções acessíveis e escaláveis para negócios de diferentes setores. A Bonsai Garden se diferencia ao focar em um nicho específico — o mercado de bonsai — e ao oferecer serviços personalizados que



atendem às necessidades específicas desse público. Ao analisar essas plataformas, a Bonsai Garden busca entender os pontos fortes e fracos de cada uma, aproveitando oportunidades de diferenciação para se destacar no mercado de criação de sites para empresas de bonsai.

2.2.3 Estudos dos Fornecedores

A Bonsai Garden conta com fornecedores chave para garantir a operação eficiente da empresa. A equipe utiliza ferramentas específicas para o desenvolvimento de sites personalizados. Para a criação de sites, a empresa opta pelo Visual Studio Code (VSCode), um editor de código amplamente utilizado e altamente flexível, que suporta diversas linguagens de programação e frameworks. O GitHub é utilizado para o controle de versão, permitindo uma gestão colaborativa eficaz dos projetos. Para hospedagem de sites e bancos de dados, a Bonsai Garden utiliza os serviços da HostGator, que oferece planos de hospedagem confiáveis com suporte a bancos de dados como MySQL e PostgreSQL, essenciais para o bom desempenho dos sites.

Além disso, a comunicação interna da equipe será facilitada por ferramentas amplamente utilizadas no Brasil, como o WhatsApp, que permitirá a troca rápida de mensagens, organização de grupos e compartilhamento de arquivos. As reuniões remotas serão realizadas por meio de plataformas como Google Meet, Microsoft Teams ou Zoom, garantindo que todos possam se reunir de forma remota e eficiente, uma vez que a Bonsai Garden opera no formato home office.

A empresa se compromete a adquirir equipamentos necessários, como computadores e notebooks, para os membros da equipe, conforme já previsto no plano financeiro.

2.2.4 Análise de mercado

A Bonsai Garden está inserida no mercado de desenvolvimento de sites personalizados, com foco em empresas do setor de bonsai. O mercado de bonsai no Brasil tem mostrado crescimento, com um número crescente de pequenos negócios buscando expandir sua presença online.



1. Tendências

- Digitalização de Pequenos Negócios: A necessidade de empresas de nicho, como as de bonsai, estarem online tem aumentado, impulsionando a demanda por sites personalizados.
- Customização de Sites: Empreendedores buscam soluções que atendam às suas necessidades específicas, ao invés de opções genéricas.

2. Segmentação

A Bonsai Garden se direciona a pequenas e médias empresas de bonsai, como produtores de mudas e fornecedores de insumos, que necessitam de sites personalizados para melhorar sua visibilidade e vendas online.

3. Concorrência

Embora a Bonsai Garden enfrente concorrência de plataformas como Wix e WordPress, seu diferencial está em oferecer um serviço especializado para o nicho de bonsai, atendendo melhor às necessidades desse público.

4. Oportunidades

- Crescimento da Comunidade de Bonaístas: Com o aumento de entusiastas de bonsai, há mais espaço para oferecer soluções digitais.
- Valorização de Sustentabilidade: Empresas do setor de bonsai se beneficiam da crescente valorização de práticas sustentáveis, o que pode ser um ponto de destaque na oferta da Bonsai Garden.



5. Desafios

- Concorrência de Plataformas Genéricas: Plataformas como Wix e WordPress dominam o mercado, dificultando a competição em termos de preço.
- Adaptação à Tecnologia: Muitos pequenos empresários do setor de bonsai podem ser resistentes à adoção de novas tecnologias.





3. PLANO DE MARKETING

3.1 Definição do Público-alvo - Persona



Nome: João Ricardo Batista Cordeiro.

Profissão: Bonsaísta e vendedor de Bonsai.

Idade: 35 anos.

Estado Civil: Casado.

Filhos: 1 filho, um garoto de 5 anos chamado Lucas.

Localização: Pinhais, Paraná.

Hobbies: Pratica Jiu-Jitsu como forma de manter-se fisicamente ativo e mentalmente equilibrado. Apaixonado pela natureza, especificamente pela arte do Bonsai. Gosta de passar tempo de qualidade em família, buscando atividades que envolvam a esposa e o filho.

Itens Prediletos: Possui uma coleção de bonsais, onde passa seu tempo e mantém sua mente equilibrada.

Necessidades: Busca uma plataforma online de confiança para prospectar mais clientes e expandir suas vendas de Bonsai.

Frustrações: Tem suas vendas somente via grupos de WhatsApp e postagens no marketplace do Facebook, resultando em vendas abaixo do potencial.

Renda Familiar: Classe média, permitindo investimentos em sua paixão pelo bonsai e expansão de suas vendas.

3.2 Definição da Marca

A criação da logo da Bonsai Garden foi pensada para refletir a essência da marca, transmitindo seus valores e identidade visual. Cada elemento tem um propósito simbólico:



1. O Bonsai: É um símbolo de natureza, paciência e arte, características que refletem o trabalho minucioso tanto no cultivo das plantas quanto na criação de sites para empresas de bonsai.
2. Nome "Bonsai Garden": O nome reforça a ideia de um espaço digital dedicado ao universo dos bonsais, onde empresas podem se destacar e crescer no ambiente online.
3. Cores verde, marrom e branco:
 - O verde simboliza a natureza, crescimento e harmonia, características intrínsecas ao mundo dos bonsais.
 - O marrom remete à terra e ao cuidado com as raízes, representando a solidez e a base que oferecemos aos nossos clientes.
 - O branco traz simplicidade e clareza, refletindo a transparência e a facilidade de uso que a Bonsai Garden proporciona aos seus usuários.
4. Círculo em volta: O círculo ao redor da logo simboliza integração e continuidade, elementos fundamentais para o crescimento de um bonsai e para a relação entre a Bonsai Garden e seus clientes. Ele também transmite a ideia de um ciclo contínuo de cuidado e evolução, tanto nas plantas quanto nos negócios.





3.3 Definição dos Objetivos e Metas

Objetivos e Metas:

Objetivos:

1. Facilitar a Digitalização de Empresas de Bonsai

Oferecer soluções simples e acessíveis para que as empresas de bonsai possam criar e gerenciar suas presenças digitais por meio de sites personalizados, ampliando seu alcance.

2. Apoiar o Crescimento das Empresas Parceiras

Ajudar as empresas de bonsai a aumentarem suas vendas e visibilidade online, utilizando plataformas digitais eficazes que facilitem o contato com seus clientes.

3. Fortalecer a Presença Online das Empresas de Bonsai

Proporcionar ferramentas e recursos que permitam que as empresas de bonsai melhorem sua visibilidade e interações online, por meio de estratégias de marketing digital e suporte contínuo.

Metas:

1. Implantar 5 Sites por Mês

Entregar 5 sites personalizados por mês para empresas de bonsai, atendendo às necessidades de cada cliente de forma eficiente e dentro do prazo.

2. Participar de 2 Eventos sobre Bonsai no Primeiro Mês

Participar de dois eventos relevantes (workshops e exposições) voltados para o mercado de bonsai, para divulgar a Bonsai Garden e fortalecer o relacionamento com a comunidade de bonsaístas.

3. Aumentar o Engajamento Online em 30%

Ajudar as empresas de bonsai a aumentarem o engajamento online em seus sites, com um aumento de pelo menos 30% nos acessos e interações.

4. Expandir a Base de Empresas Parceiras em 50%

Ampliar a rede de empresas de bonsai parceiras em 50%, focando na construção de uma base sólida e sustentável, e no fortalecimento de relações de longo prazo.

3.4 Definição das estratégias de Marketing

A estratégia de marketing da Bonsai Garden visa fortalecer a presença da empresa no mercado de criação de sites personalizados para empresas de bonsai. O objetivo é ampliar seu alcance e aumentar a fidelização dos clientes. A estratégia é composta pelos seguintes elementos do marketing:

- 1. Produto:** A Bonsai Garden oferece sites personalizados e de fácil gestão, projetados para empresas de bonsai. Além disso, participa



de eventos e workshops, conectando-se com a comunidade de bonsaístas, o que fortalece o vínculo com seus clientes e contribui para a criação de uma rede colaborativa.

2. **Preço:** A empresa adota uma estratégia de preços acessíveis e competitivos, focando em pequenas e médias empresas que buscam soluções digitais de baixo custo, mas com alta qualidade e desempenho.
3. **Praça:** A Bonsai Garden opera no ambiente digital, utilizando estratégias online para alcançar seus clientes. Isso inclui presença em redes sociais, parcerias com influenciadores do mercado de bonsai e marketing digital direcionado, além de focar em um atendimento próximo e personalizado.
4. **Promoção:** A empresa investe em campanhas digitais, como anúncios segmentados nas redes sociais, e participa de eventos e feiras especializadas no setor de bonsai. Depoimentos de clientes satisfeitos também são utilizados para fortalecer a promoção do boca a boca e gerar confiança.
5. **Pessoas:** O foco da Bonsai Garden está no atendimento humanizado e próximo. A empresa utiliza canais como o WhatsApp para oferecer suporte direto e eficiente, garantindo que cada cliente se sinta atendido de forma personalizada e com confiança.

Esses cinco elementos são combinados para criar uma marca com posicionamento claro no mercado, destacando-se pela simplicidade, funcionalidade e atendimento próximo aos clientes.

3.4.1 Descrição dos principais produtos e serviços

A Bonsai Garden oferece serviços e produtos voltados para a digitalização e visibilidade das empresas de bonsai. Seus principais produtos e serviços são:



1. Sites Personalizados para Empresas de Bonsai

A Bonsai Garden cria sites exclusivos para empresas do setor de bonsai, com design responsivo e intuitivo. Os sites são adaptados às necessidades de cada cliente, focando na simplicidade e facilidade de gerenciamento. A plataforma inclui funcionalidades essenciais como catálogo de produtos, informações de contato e integração com redes sociais, permitindo que as empresas se conectem facilmente com seus clientes.

2. Consultoria e Suporte Técnico

A empresa oferece suporte contínuo e consultoria para ajudar as empresas de bonsai a otimizarem suas presenças online. Isso inclui desde o desenvolvimento e manutenção do site até a assistência no uso de ferramentas digitais, como estratégias de SEO e marketing nas redes sociais. O atendimento é feito de forma personalizada, por meio de canais como WhatsApp, garantindo uma comunicação direta e ágil com os clientes.

3. Participação em Eventos do Setor

A Bonsai Garden participa de eventos e workshops voltados para o mercado de bonsai, com o objetivo de fortalecer sua rede de contatos e aumentar a visibilidade da marca. A participação em eventos permite à Bonsai Garden interagir com a comunidade de bonsaístas, aprender sobre novas tendências e divulgar seus serviços diretamente para o público-alvo.

Esses produtos e serviços são desenvolvidos com o objetivo de facilitar a digitalização das empresas de bonsai e fortalecer sua presença no mercado, com soluções práticas e acessíveis para o público pequeno e médio.



3.4.2 Preço

A Bonsai Garden adota uma estratégia de preços acessíveis, voltada para pequenas e médias empresas de bonsai. O preço dos serviços é baseado no desenvolvimento de sites personalizados, com o valor de R\$ 10.000,00 por site. A empresa planeja entregar 5 sites por mês, garantindo uma solução de qualidade, mas com um custo competitivo para o mercado.

Para facilitar o pagamento, a Bonsai Garden oferece opções de parcelamento, tornando o acesso aos seus serviços mais viável para empresas com orçamentos limitados. A estratégia busca proporcionar um excelente custo-benefício, garantindo a satisfação dos clientes e a viabilidade do negócio.

3.4.3 Estratégias Promocionais

A Bonsai Garden adota estratégias promocionais focadas em aumentar sua visibilidade e atrair novos clientes para os serviços de criação de sites personalizados para empresas de bonsai. As principais ações incluem:

1. **Marketing Digital:** Investir em campanhas nas redes sociais, como Instagram, Facebook e LinkedIn, para promover os sites desenvolvidos e alcançar o público-alvo. A utilização de anúncios pagos nas plataformas ajudará a aumentar a visibilidade e gerar interesse pelos serviços da Bonsai Garden.
2. **Parcerias com Influenciadores e Blogs de Bonsai:** Colaborar com influenciadores do nicho de bonsai e blogs especializados, promovendo os serviços da Bonsai Garden para uma audiência qualificada e engajada no setor.
3. **Participação em Eventos do Setor:** Participar de eventos, workshops e feiras relacionadas ao mercado de bonsai, buscando visibilidade no ambiente presencial e fortalecendo a presença da marca junto à comunidade de bonsaístas.
4. **Depoimentos de Clientes:** Incentivar a satisfação dos clientes com depoimentos e avaliações positivas, que serão utilizados para promover o boca a boca e aumentar a confiança na marca.



Essas estratégias visam aumentar a notoriedade da Bonsai Garden no mercado, fortalecer seu relacionamento com a comunidade e atrair mais empresas de bonsai como clientes, com foco no marketing direto e nas redes sociais.

3.4.4 Estrutura de comercialização

A estrutura de comercialização da Bonsai Garden será focada em estratégias eficientes para promover e vender os serviços de criação de sites personalizados para empresas de bonsai. A seguir estão os principais elementos dessa estrutura:

1. Canais de Venda:

- **Vendas Diretas:** O principal canal será o atendimento direto aos clientes, por meio de contato via WhatsApp e e-mail. A Bonsai Garden prioriza uma abordagem personalizada, entendendo as necessidades de cada cliente e oferecendo soluções adequadas para seu negócio.
- **Parcerias Estratégicas:** A Bonsai Garden buscará estabelecer parcerias com lojas e fornecedores de bonsai, que possam recomendar seus serviços a empresas que necessitam de presença online.
- **Redes Sociais:** As plataformas digitais, como Instagram, Facebook e LinkedIn, serão utilizadas para divulgar os serviços da empresa e atrair novos clientes por meio de anúncios pagos e postagens.

2. Processo de Vendas:

- **Consultoria Inicial:** O processo de vendas começará com uma consultoria para entender as necessidades de cada empresa de bonsai, como a criação de um site personalizado e as funcionalidades que devem ser incluídas.
- **Proposta Personalizada:** Após a consulta, será fornecida uma proposta detalhada, com o orçamento, o cronograma de entrega e o suporte oferecido durante e após o desenvolvimento do site.



- **Fechamento e Execução:** Com a aceitação da proposta, o cliente procederá com a assinatura do contrato e pagamento, e o desenvolvimento do site será iniciado conforme o cronograma acordado.

3. Suporte e Pós-venda:

- **Suporte Contínuo:** A Bonsai Garden oferecerá suporte contínuo aos seus clientes após a entrega dos sites, garantindo que as empresas de bonsai possam fazer ajustes e melhorias, caso necessário.
- **Feedback e Melhorias:** O relacionamento pós-venda será reforçado com o acompanhamento do desempenho dos sites e a coleta de feedback para aprimorar os serviços prestados, criando um ciclo de melhorias contínuas.

Com essa estrutura de comercialização, a Bonsai Garden garantirá uma abordagem próxima e personalizada para atrair e reter clientes, ao mesmo tempo em que fortalece sua presença no mercado de bonsai.

3.4.5 Localização do Negócio

A Bonsai Garden operará no modelo home office, sem um local físico fixo, o que proporciona flexibilidade e redução de custos. Embora a operação seja digital, a equipe estará disponível para visitar os clientes quando necessário, oferecendo atendimento personalizado e garantindo uma conexão mais próxima.

A comunicação será facilitada por meio de ferramentas digitais, como WhatsApp e videochamadas, além de visitas presenciais para fortalecer o relacionamento com os clientes.

3.5 Definição do posicionamento de mercado

INFORMAÇÕES	Wix	WordPress	Locaweb
ATUAÇÃO	Plataforma global para criação de sites simples	Plataforma de código aberto para sites robustos.	Empresa brasileira com soluções digitais integradas.



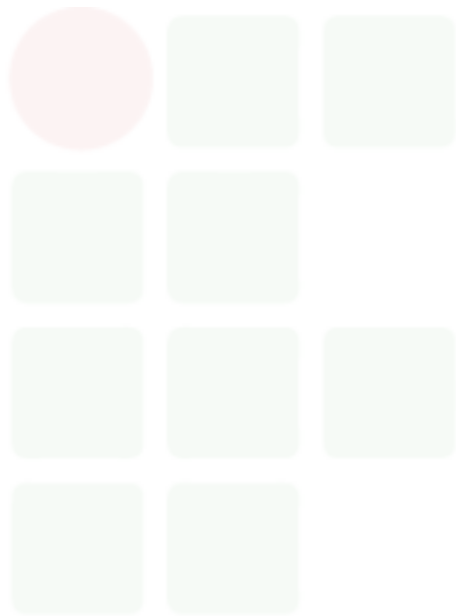
	e intuitivos.		
PÚBLICO-ALVO	Empreendedores e pequenas empresas que desejam autonomia.	Empresas e indivíduos que precisam de sites customizáveis.	Pequenas e médias empresas no Brasil.
PONTOS FORTES	Interface intuitiva, templates prontos, planos acessíveis.	Flexibilidade, biblioteca de plugins e temas, escalabilidade.	Suporte em português, soluções integradas, preços competitivos.
PONTOS FRACOS	Personalização limitada para nichos específicos.	Requer conhecimento técnico ou custos extras.	Ferramentas menos intuitivas, personalização limitada.
ESTRATÉGIAS UTILIZADAS	Publicidade em mídias digitais e planos gratuitos para atrair usuários.	Comunidade global de suporte e parcerias com provedores de hospedagem.	Promoções locais e fortalecimento da marca no Brasil.

Vantagens Competitivas (principais estímulos para os clientes)	Concorrentes		
	Wix	WordPress	Locaweb
Interface intuitiva	5	3	2
Personalização	3	5	3
Custo-benefício	4	3	5
Suporte ao cliente	3	4	5
Facilidade de uso	5	3	3
Variedade de templates	5	4	3
Tempo de implementação	4	3	5



3.6 Plano de Marketing digital

1. Redes Sociais: Divulgação dos serviços no Instagram e Facebook com posts simples e diretos.
2. Anúncios Online: Campanhas básicas no Google Ads para alcançar empresas de bonsai.
3. E-mail e WhatsApp: Comunicação rápida e personalizada para atrair e atender clientes.





4. PLANO OPERACIONAL E TECNOLÓGICO

4.1 Layout ou Arranjo Físico

1. Home Office: Cada membro da equipe trabalhará de sua casa, organizando um espaço dedicado para atividades profissionais.
2. Ferramentas de Trabalho: Utilização de ferramentas como o Visual Studio Code, Google Meet, WhatsApp e plataformas de armazenamento em nuvem para manter a produtividade e comunicação.
3. Organização Remota: A comunicação será mantida por videoconferências, chats e e-mails, garantindo um fluxo de trabalho contínuo.

Esse arranjo será flexível e otimizado para as necessidades da equipe, priorizando a produtividade e o bom uso da tecnologia.

4.2 Capacidade produtiva e comercial

A Bonsai Garden, com sua estrutura home office, tem como foco a produção de sites personalizados para empresas de bonsai. A capacidade produtiva será dimensionada para atender às demandas mensais, com base na qualidade e no atendimento personalizado.

1. Capacidade Produtiva:

- Sites: A Bonsai Garden tem como meta a entrega de 5 sites personalizados por mês, atendendo às necessidades específicas de cada cliente.
- Tecnologia e Ferramentas: A equipe utilizará o Visual Studio Code e outras ferramentas para garantir a qualidade na produção de sites e soluções digitais para as empresas de bonsai.

2. Capacidade Comercial:

- Atendimento a Clientes: A Bonsai Garden se concentrará em atender a empresas de bonsai que buscam uma presença digital acessível e eficaz. A comunicação será realizada principalmente por WhatsApp, e-mail e vídeo chamadas para reuniões de fechamento e ajustes de projetos.



- **Aquisição de Novos Clientes:** A equipe utilizará estratégias digitais para atrair novos clientes, como marketing nas redes sociais, participação em eventos de bonsai e parcerias com influenciadores.

Com essa estrutura e organização, a Bonsai Garden tem como objetivo manter uma produção constante e de alta qualidade, ao mesmo tempo em que amplia sua base de clientes e parceiros no mercado de bonsai.

4.3 Capacidade tecnológica e inovação

A Bonsai Garden focará em ferramentas eficientes e processos ágeis para desenvolver sites personalizados e atender à demanda de forma eficaz.

1. Capacidade Tecnológica:

- **Desenvolvimento de Sites:** Utilização do Visual Studio Code para criar sites personalizados, garantindo flexibilidade, design exclusivo e compatibilidade com diferentes dispositivos.
- **Hospedagem e Manutenção:** Embora a Bonsai Garden não ofereça serviços de hospedagem diretamente, utilizará plataformas confiáveis para garantir o bom desempenho dos sites, como HostGator ou outras opções acessíveis e eficazes.
- **Ferramentas de Suporte:** A Bonsai Garden usará ferramentas como Google Meet para reuniões e WhatsApp para atendimento direto, mantendo um contato rápido e eficiente com os clientes.

2. Inovação:

- **Adoção de Novas Tecnologias:** A Bonsai Garden buscará sempre acompanhar as tendências do mercado de tecnologia e inovação, como recursos de SEO (otimização de sites), marketing digital e integração de novas funcionalidades para sites de bonsai.
- **Otimização Contínua:** A empresa se comprometerá a melhorar seus processos, oferecendo soluções mais rápidas e eficientes com o tempo, além de explorar novas funcionalidades, como integração



com redes sociais e ferramentas de e-commerce, para agregar ainda mais valor aos sites criados para as empresas de bonsai.

Com essas estratégias tecnológicas, a Bonsai Garden se posiciona como uma empresa que oferece soluções digitais atualizadas e eficientes, focando na personalização e inovação para destacar as empresas de bonsai no mercado digital.

4.4 Plano Operacional

1. Desenvolvimento de Sites:

- Criação de sites personalizados usando Visual Studio Code.
- 5 sites por mês com entrega em até 1 semana por projeto.
- Suporte pós-lançamento para manutenção e ajustes.

2. Atendimento ao Cliente:

- Atendimento via WhatsApp para comunicação rápida e suporte.
- Consultoria durante o processo de criação para melhor atender às necessidades do cliente.

3. Marketing e Divulgação:

- Participação em 2 eventos mensais do setor.
- Marketing digital em plataformas como Instagram, Facebook, e Google Ads.

4. Logística:

- Operação em home office com uso de ferramentas digitais como Google Meet e Trello.
- Visitas presenciais aos clientes quando necessário.



4.5 Plano de Inovação e Tecnologia

O plano de inovação e tecnologia da Bonsai Garden tem como objetivo garantir a excelência na criação de sites e aprimorar continuamente os serviços oferecidos. As principais estratégias incluem:

1. Uso de Ferramentas de Desenvolvimento Avançadas:

- Visual Studio Code será a principal ferramenta para o desenvolvimento de sites, proporcionando flexibilidade e controle total sobre o código.
- Ferramentas de automação de marketing, como Google Analytics, para monitoramento de campanhas e análise de resultados.

2. Integração de Funcionalidades Avançadas nos Sites:

- Implementação de SEO (Otimização para Motores de Busca) em todos os sites para melhorar a visibilidade online.
- Implementação de funcionalidades que facilitem o gerenciamento e manutenção dos sites, como painéis de controle intuitivos para os clientes.

3. Adoção de Tecnologias Emergentes:

- Pesquisa e integração de novas tecnologias para melhorar a experiência dos usuários e o desempenho dos sites, como inteligência artificial para recomendações personalizadas ou chatbots para atendimento ao cliente.

4. Capacitação Contínua da Equipe:

- Investimento em cursos e treinamentos para a equipe, visando atualizações constantes sobre as últimas tendências e tecnologias no desenvolvimento de sites e marketing digital.



5. PLANO RECURSOS HUMANOS

5.1 Necessidade de pessoal

Cargo/função	Escolaridade mínima	Qualificações necessárias
Desenvolvedor Web Júnior	Ensino técnico ou superior em andamento em Ciência da Computação ou áreas relacionadas	Conhecimento básico de HTML, CSS, JavaScript; noções de SEO; habilidade para aprender e colaborar em projetos de programação.
Designer Gráfico	Ensino técnico ou superior em Design Gráfico ou áreas afins	Domínio de ferramentas (Photoshop, Illustrator); experiência em design para web; noções de UX/UI.
Assistente Administrativo	Ensino médio completo, com cursos em administração sendo diferencial	Experiência com organização de documentos, uso de Excel/Word; habilidades de comunicação; noções básicas de contabilidade.

5.2 Plano de Recrutamento e Seleção de Pessoal

Cargo/função	Fontes de Recrutamento	Ferramentas de Seleção
Desenvolvedor Web Júnior	LinkedIn, Indeed, escolas técnicas e universidades	Portfólio e testes práticos de programação; entrevista técnica.
Designer Gráfico	LinkedIn, Instagram, agências de recrutamento	Análise de portfólio visual; teste prático e entrevista.
Assistente Administrativo	Agências de recrutamento, grupos de emprego e redes sociais	Teste de habilidades administrativas e entrevista.

Análise do mercado de Recursos Humanos

Análise do Mercado de Recursos Humanos

- Desenvolvedores e Designers: Boa oferta de profissionais iniciantes, principalmente de escolas técnicas e universidades, mas pode ser necessário investir em treinamento e desafios para retenção.
- Assistentes Administrativos: Alta demanda, mas com boa oferta local para recrutamento eficiente.

Principais Ganhos do Mapeamento:

- Agilidade e assertividade no processo de seleção.
- Conhecimento sobre as forças e fraquezas da mão de obra local.
- Formação de um banco de talentos para contratações futuras.



5.3 Plano de Treinamento e Desenvolvimento de Pessoal

Cargo/função	Competências	Treinamentos	Periodicidade	Valor Aprox. do Treinamento
Desenvolvedor Web Júnior	Conhecimentos em HTML, CSS, JavaScript, SEO, UX/UI, Front-end e Back-end.	Curso de Programação Web (HTML, CSS, JS), Certificação de SEO	Inicial + Recorrente (2x/ano)	R\$ 800,00 (curso básico)
Designer Gráfico	Domínio de ferramentas de design (Photoshop, Illustrator), UX/UI.	Curso de Design Gráfico, Ferramentas de Design e UX/UI	Inicial + Recorrente (2x/ano)	R\$ 600,00 (curso básico)

5.4 Plano de Cargos e Salários

Cargo: Desenvolvedor Web Júnior
Descrição do Cargo: Descrição Sumária: Criação e desenvolvimento de sites para empresas de bonsai. Descrição Detalhada: Responsável pela criação de sites personalizados utilizando HTML, CSS e JavaScript. Focado em front-end e back-end, com orientação para problemas.
Análise de Conhecimentos e Habilidades: Conhecimentos específicos necessários: HTML, CSS, JavaScript, SEO.. Habilidades e características pessoais desejáveis: Resolução de problemas; Proatividade, bom trabalho em equipe.
Avaliação do Cargo: Escolaridade: Ensino técnico ou superior em andamento em áreas relacionadas. Experiência: Conhecimentos básicos em desenvolvimento web. Complexidade das tarefas/responsabilidades: Tarefas de programação com supervisão.
Cargo: Designer Gráfico
Descrição do Cargo: Descrição Sumária: Criação de interfaces visuais para sites de bonsai.



Descrição Detalhada:

Criação de identidade visual dos sites, focando em design atrativo e otimizado para web. Trabalha com a equipe de desenvolvimento para garantir boas práticas de UX/UI.

Análise de Conhecimentos e Habilidades:

Conhecimentos específicos necessários:

Photoshop, Illustrator, UX/UI.

Habilidades e características pessoais desejáveis:

Criatividade, atenção ao detalhe; Comunicação visual clara, trabalho em equipe.

Avaliação do Cargo:

Escolaridade:

Ensino técnico ou superior em Design Gráfico ou áreas afins.

Experiência:

Design para web.

Complexidade das tarefas/responsabilidades:

Criação de designs visuais com foco na experiência do usuário.

Cargo: Assistente Administrativo

Descrição do Cargo:

Descrição Sumária:

Apoio em tarefas administrativas, como organização de documentos e relatórios.

Descrição Detalhada:

Organiza documentos, prepara relatórios e acompanha processos internos.

Auxilia no relacionamento com fornecedores e clientes.

Análise de Conhecimentos e Habilidades:

Conhecimentos específicos necessários:

Administração de documentos, noções de contabilidade.

Habilidades e características pessoais desejáveis:

Organização, comunicação clara; Proatividade, atenção aos detalhes.

Avaliação do Cargo:

Escolaridade:

Ensino médio completo, cursos de administração são um diferencial.

Experiência:

Básica em funções administrativas.

Complexidade das tarefas/responsabilidades:

Tarefas administrativas variadas com foco em organização.



Planilha de Cargos e Salários					
Cargo/função	I	II	III	IV	V
Desenvolvedor Web Júnior	R\$ 2.000,00	-	-	-	-
Designer Gráfico	R\$ 2.000,00	-	-	-	-
Assistente Administrativo	R\$ 1.500,00	-	-	-	-





6. PLANO FINANCEIRO

INVESTIMENTO TOTAL:

6.1 Estimativa dos investimentos fixos

A) Máquinas e equipamentos				
	Descrição	Qtde.	Valor unitário	Total
1	Computador/Laptop para desenvolvedor	3	R\$ 3.500,00	R\$ 10.500,00
2	Computador/Laptop para administrativo e design	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
3	Licença de software (programação e design)	4	R\$ 500,00	R\$ 2.000,00
Sub-total				R\$ 15.500,00
Total de Investimentos Fixos			Sub-total	R\$ 15.500,00

6.2 Capital de Giro

Capital de giro	R\$
A – Estoque inicial	2.000,00
B – Caixa mínimo	2.500,00
Total do capital de giro (A +B)	4.500,00

6.2.1 Estimativa do estoque inicial

A) Estimativa de Estoque inicial				
	Descrição	Qtde.	Valor unitário	Total
1	Licença de Software (Programação e Design)	4	R\$ 500,00	R\$ 2.000,00
2	Ferramentas de marketing digital (anúncios, imagens, banco de dados)	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
3	Fontes ou imagens para uso no design (caso precise comprar)	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Sub-total				R\$ 3.000,00



6.2.2 Caixa mínimo

	Prazo médio de vendas	%	Número de dias	Média Ponderada em dias
1	Prazo médio de vendas (entrega)	100%	30 dias	30 dias
2	Prazo médio de recebimento	100%	15 dias	15 dias
Prazo médio total (dias)				45 dias

2º passo: Contas a pagar – Cálculo do prazo médio de compras

	Prazo médio de compras	%	Número de dias	Média Ponderada em dias
1	Licenças de software	100%	30 dias	30 dias
Prazo médio total (dias)				30 dias

3º passo: Estoques – Cálculo da necessidade média de estoques

	Média Ponderada em dias
Recursos da empresa fora do seu caixa	
Necessidade média de estoques	
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	30 dias
Subtotal 1 (item 1)	30 dias
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	30 dias
Subtotal 2	30 dias
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)	0 dias

B) Caixa mínimo	
1. Custo fixo mensal	R\$ 11.500,00
2. Custo variável mensal	R\$ 3.000,00
3. Custo total da empresa (item 1 + 2)	R\$ 14.500,00
4. Custo total diário (item 3 ÷ 30 dias)	R\$ 483,33



5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (vide resultado do quadro anterior)	30 dias
Total de B – Caixa mínimo (item 4 x 5)	R\$ 14.500,00

6.3 Investimentos pré-operacionais

Investimento pré-operacional	R\$
Despesas de legalização	R\$ 1.000,00
Divulgação	R\$ 1.000,00
Cursos e treinamentos	R\$ 500,00
Outras despesas	R\$ 500,00
Total	R\$ 3.000,00

6.4 Investimento total - Resumo

Descrição dos investimentos	Valor (R\$)	(%)
1. Investimento fixo	R\$ 15.500,00	67,39%
2. Capital de Giro	R\$ 4.500,00	19,57%
3. Investimento pré-operacional	R\$ 3.000,00	13,04%
Total (1+2+3)	R\$ 23.000,00	100%

Fontes de recursos	Valor (R\$)	(%)
1. Recursos próprios	R\$ 70.000,00	93,3%
2. Recursos de terceiros	R\$ 5.000,00	6,7%
Total (1+2+3)	R\$ 75.000,00	100%

6.5 Estimativa de faturamento mensal da empresa

Produto/ Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Criação de Sites	5	R\$ 10.000,00	R\$ 50.000,00
Consultoria adicional	2	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00
Total	7	R\$ 11.000,00	R\$ 52.000,00

6.6 Estimativa dos custos de comercialização

Produto/ Serviço 1	Criação de Sites		
Material/insumos	Qtd.	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Licença de Software (Programação)	4	R\$ 500,00	R\$ 2.000,00
Ferramentas de Marketing Digital	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00



Banco de Imagens (se necessário)	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Fontes ou Imagens para Design	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Total			R\$ 3.500,00
Produto/ Serviço 2	Consultoria Adicional		
Material/insumos	Qtd.	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Tempo de consultoria (hora de trabalho)	10 horas	R\$ 100,00	R\$ 1.000,00
Ferramentas de comunicação (e-mail, ferramentas de videochamadas)	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Total			R\$ 1.200,00
Total (1+2)			R\$ 4.700,00

6.7 Estimativa dos custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento estimado	Custo total
1. Imposto			
Impostos Federais			
SIMPLES	6%	R\$ 4.700,00	R\$ 282,00
IRPJ	0%		R\$ 0,00
PIS	0.65%		R\$ 30,55
COFINS	3%		R\$ 141,00
CSLL	0%		R\$ 0,00
Impostos Estaduais			
ICMS (18% para Pinhais-PR)	18%	R\$ 4.700,00	R\$ 846,00
Impostos Municipais			
ISS	2%		R\$ 94,00
Subtotal 1			R\$ 1.393,55
2. Gastos com vendas			
Propaganda	5%	R\$ 4.700,00	R\$ 235,00
Taxa de administração do cartão de crédito	3%	R\$ 4.700,00	R\$ 141,00
Subtotal 2			R\$ 376,00
TOTAL (Subtotal 1+ 2)			R\$ 1.769,55

6.8 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Produto/ Serviço	Estimativa de Vendas (em unidade)	Custo Unitário de Materiais/ Aquisição (R\$)	CMD/CMV (R\$)
------------------	-----------------------------------	--	---------------



Criação de Sites	5	R\$ 3.500,00 (Licença de Software + Marketing + Imagens + Design)	R\$ 17.500,00
Consultoria Adicional	2	R\$ 100,00 (consultoria) + R\$ 200,00 (ferramentas de comunicação)	R\$ 600,00
Total			R\$ 18.100,00

6.9 Estimativa dos custos com mão de obra

Funcionário	Cargo	Salário Mensal (R\$)	Custo Total Mensal (R\$)
Fernanda	Gerente de Projetos	2.500,00	2.500,00
Letícia	Gestora de Escritório de Projetos	2.500,00	2.500,00
Desenvolvedor Web Júnior	Desenvolvedor Web Júnior	2.000,00	2.000,00
Designer Gráfico	Designer Gráfico	2.000,00	2.000,00
Assistente Administrativo	Assistente Administrativo	1.500,00	1.500,00
Total			R\$ 10.500,00

6.10 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo Total Mensal (em R\$)
Honorários do Contador	R\$ 500,00
Manutenção de equipamentos	R\$ 100,00
Salários + encargos (Anexo 2)	R\$ 10.500,00
Taxas diversas	R\$ 100,00 (reservado para pequenas taxas bancárias ou administrativas)
Depreciação	R\$ 100,00 (estimativa de depreciação dos equipamentos)
Treinamento/software licençã	R\$ 4.000,00
Total	R\$ 15.300,00

6.11 Demonstrativo de Resultado - DRE

Quadro	Descrição	R\$	%
	1. Receita total com vendas	R\$ 52.000,00	100%
	2. Custos variáveis totais	R\$ 4.700,00	9,04%
	(-) CMV(*)	R\$ 18.100,00	34,75%
	(-) Impostos sobre venda	R\$ 1.393,55	2,68%
	(-) Gastos com vendas	R\$ 376,00	0,72%
	Subtotal 2	R\$ 24.569,55	47,19%



	3. Margem de Contribuição (1-2)	R\$ 27.430,45	52,81%
	4. (-) Custos fixos totais	R\$ 15.300,00	29,42%
	Resultado operacional (Lucro/prejuízo) (3-4)	R\$ 12.130,45	23,3%

(*)CMV – Custo Mercadoria Vendida

6.12 Indicadores de viabilidade

6.12.1 Ponto de equilíbrio

1. Custos Fixos Totais: R\$ 15.300,00 (custos fixos operacionais)
2. Preço de Venda Unitário: R\$ 10.000,00 (valor cobrado por site)
3. Custo Variável Unitário: R\$ 3.000,00 (por site)
4. Ponto de Equilíbrio (em unidades):

$$15.300,00 / (10.000,00 - 3.000,00) =$$

$$15.300,00 / 7.000,00 =$$

$$2,19 \text{ unidades}$$

A empresa precisa vender **3 sites** para cobrir seus custos fixos e variáveis.

6.12.2 Lucratividade

1. Lucro Líquido: R\$ 12.130,45
2. Faturamento: R\$ 52.000,00
3. Lucratividade:

$$(12.130,45 / 52.000,00) \times 100 =$$

$$\pm 23,3\%$$

A lucratividade da empresa é de **23,3%**.

6.12.3 Rentabilidade

1. Lucro Líquido: R\$ 12.130,45
2. Investimento Total: R\$ 75.000,00
3. Rentabilidade

$$(12.130,45 / 75.000,00) \times 100 =$$

$$\pm 16,2\%$$

A rentabilidade da empresa é de **16,2%**.



6.12.4 Prazo de retorno investido

1. Investimento Total: R\$ 75.000,00
2. Lucro Líquido Mensal: R\$ 12.130,45
3. Payback:

$$75.000,00 / 12.130,45 =$$

$$\pm 6,2 \text{ meses}$$

O prazo de retorno do investimento é de **6,2 meses**.

