

## APS Processo de negócios e Empreendedorismo

Harold Marcel, Matheus de Sá, Marlon Ferreira

- (i)
- A) O negócio da empresa se baseia em vendas de produtos via email aproximando o consumidor do fornecedor, qualquer fornecedor que tenha cadastro no site deles paga uma taxa mensal e os consumidores procuram esse serviço ou produto no mesmo site.
- B) O mercado da empresa FaroFino está sempre em crescimento pois a taxa anual de usuários na internet e de 27% e deverá atingir 9 milhões em três anos, o país já atingiu um patamar de consumo considerável na internet. Quanto a seus competidores temos o MercadoLivre, Peixe urbano, wish, ebay, AliExpress, todas tem seu diferencial competitivo (vantagens e desvantagens) a do FaroFino no caso mostrado se dá como First Mover ou pioneiro no mercado, e expertise dos empreendedores .
- C) Política comercial
- Mensalidade 20 reais nos anos 1 e 2; 18 nos anos 3 e 4; 16 no ano 5
- Primeiro semestre da operação: carência de 3 meses
- Depois do sexto mês da operação: carência de um mês
- Taxas de retenção: 1º ano 30%, 2º 60%, 3º/5º 80%
- Custos de cadastramento via telemarketing
- Aquisição de cadastro de fornecedores R\$ 100,00/milheiro
- Custo por ligação R\$ 1,50 e degrau tarifário local até 5 minutos.
- Gastos administrativos e de Pessoal
- Indexados pela inflação, estimada em 10% ao ano.
- Previsão para devedores duvidosos
- 15% do faturamento
- Custos de cobrança bancária
- R\$ 1,80 por boleto
- Custo do capital de giro
- 48% ao ano
- Aplicações financeiras
- 90% do CDI, estimado em 17% ao ano bruto
- (ii)
- A) Produtos e serviços: deve descrever todos os detalhes do produto ou serviço como especificações técnicas, formato, itens agregados, quais fatores irão dar uma vantagem competitiva e quais irão dar desvantagens, qual o preço, mensalidade ou leasing do produto ou serviço.
- B) Plano de marketing: aqui deve se ter algumas pesquisas sobre o tamanho do mercado, a demanda do mercado, descrição do que é o benefício de se comprar o produto ou contratar o serviço, descrever quem serão os clientes por local, idade, educação, entre outras categorias, dizer quem serão os competidores no mercado, definir a estratégia de vendas da empresa e uma estratégia geral, e ter uma previsão do saldo final da empresa.
- C) Plano operacional: especificar como será o controle de qualidade, o local onde será produzido, custos e técnicas de produção, serviço a o consumidor, controle do inventario, permissões para trabalhar no local e produzir, seguro da empresa, seguir o código do local em questão da construção do local onde será a empresa, o que será guardado no inventario, quantidade de pessoas que trabalham no local, pagar a estrutura, tipo do trabalho que esta sendo feito, e descrever quem será os fornecedores para que o produto ou serviço seja executado.
- D) Gastos da Startup: Nos gastos da startup devera ser realizado uma pesquisa com empresas similares para descobrir mais ou menos seus gastos mas como todos os dados não são tão precisos, se deve estimar que o valor deve ser de ate 20% do gasto de todas outras startups, quanto mais preciso for a informação do gasto mais preciso sera a previsão dele.