**Tipo de Negócio**

Empresa de prestação de serviços

**Aspectos Fundamentais**

**Empresa Segundo a Idade**

**Horizonte de Tempo de Planejamento**

**Ciclo de Vida de um Produto**

**Planejamento**

Estratégico / Operacional

**Pesquisa de Mercado**

Micro-Empresas, Empresas de Pequeno Porte, Artistas e Pessoas Físicas.

**Análise do Tamanho do Mercado**

**Análise dos Concorrentes**

**Empresa Timbre:** Produz websites baseados na tecnologia Adobe, especificamente o Adobe Muse, software do tipo WYSIWYG, os sites não são responsivos nem acessíveis. A empresa não desenvolve sistemas Web.

**Empresa FoxMedia:** Produz websites baseados na tecnologia Adobe, especificamente o Adobe Muse, software do tipo WYSIWYG, os sites não são responsivos nem acessíveis. Quando é necessário criar um sistema Web em PHP a empresa terceiriza, em contato com o proprietário estabelecemos uma parceria para desenvolvimento de sistemas.

**Pontos Fortes da Empresa**

Sites Responsivos, Sites Acessíveis, SEO, Sistemas Web, Padrões de Desenvolvimento

**Pontos Fracos da Empresa**

Sistemas Web Complexos, Design, Identidade Visual, Conteúdo

**Ameaças**

Empresas que utilizam softwares WYSIWYG, CMS, Construtores de Sites, Templates Grátis representam potencial ameaça pois, apesar de produzirem websites de baixa qualidade geralmente são a porta de entrada das micros e pequenas empresas na Internet devido ao baixo custo.

**Oportunidades**

O conhecimento nos padrões de acessibilidade, responsividade e SEO e a formação superior tecnlógica especifica no desenvolvimento de Sistemas para Internet eleva a qualidade dos serviços prestados pela hcj.

A reengenharia de websites desenvolvidos por empresas que utilizam WYSIWYG é uma grande oportunidade pois, a maioria não apresenta versão móvel, acessibilidade ou otimização para mecanismos de busca.

**Aspectos Gerais**

**Qual é o meu negócio?**

Desenvolvimento de websites acessíveis e reponsivos, desenvolvimento de sistemas Web e Otimização para Mecanismos de Busca, são as áreas de especialização da hcj.

**Onde quero chegar?**

Tornar-se referência na região metropolitana de Sorocaba no desenvolvimento de websites.

**O que vendo?**

Confecção, adaptação, manutenção ou reengenharia de websites e sistemas Web, Otimização para Mecanismos de busca e Gerenciamento de Campanhas no sistema Google Adwords.

**Para quem vendo?**

Micro-Empresas, Empresas de Pequeno Porte, Artistas e Pessoas Físicas.

**Que estratégias utilizarei?**

Venda na porta do cliente, Oferta via Redes Sociais (Facebook, WhatsApp, Google+, Linkedin, Twitter, Behance), Ofertas por e-mail e telefone.

Confecção de Website otimizado para mecanismos de busca para os termos de: WebDesign, desenvolvimento Web, Sistemas Web, Loja Virtual.

**Como conquistarei mercado?**

Utilizando como diferencial os padrões de desenvolvimento e qualidade e visibilidade dos produtos.

Portifólio atualizado e bem apresentado no site da empresa.

**Quais os fatores críticos de sucesso do negócio?**

**Quanto vou gastar?**

**Que retorno terei sobre meu investimento?**

**Forma de Pensar sobre o Futuro do Negócio**

**Onde ir, como ir rapidamente?**

**O que fazer durante o caminho para diminuir incertezas e riscos?**

**Descreve a oportunidade de um negócio**

**Por que a oportunidade existe e porque o empreendedor e sua equipe tem condições de aproveitá-la?**

**Descrição dos Serviços e Produtos**

**Evolução do Serviço/Produto**

Atualizações de website são constantes e novas técnicas e tecnologias são lançadas com frequência, para manter-se atualizado nesse mercado é necessário um plano de treinamento e dedicação incondicional para elevar o nível de competências do desenvolvedor e ampliar a qualidade dos serviços e produtos. Anexo Plano de Treinamento 2015.