SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

**HEBERT PAZIAM**

**THIAGO FARIAS**

**VITOR BORGES**

**PLANO DE NEGOCIOS**

**Mogi das Cruzes**

**2016**

SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

**HEBERT PAZIAM – RGM 11122500873**

**THIAGO FARIAS – RGM 11122100627**

**VITOR BORGES – RGM 11122100107**

**PLANO DE NEGOCIOS**

**Trabalho de Planejamento de Negócio, especialmente redigido como parte dos requisitos de aprovação da matéria de Empreendedorismo.  
Profª. Ronaldo Vitoria**

**Mogi das Cruzes**

**2016**

**RESUMO**

O trabalho tem o intuito de realizar a o planejamento de negócio do Debug Skate Shop, negocio criado com fins acadêmico somente. Na construção deste trabalho foram utilizados aspectos de empreendedorismo baseados em uma solução de TI para um e-commerce especializado em vendas de skates com intuito de expor as teorias e compara-las com as práticas do dia a dia. A pesquisa é de suma importância para compor o negócio no mercado de trabalho.

**Palavras-chave:** Soluções – Planejamento – Estratégia

SUMÁRIO

[1 Sumário Executivo 5](#_Toc453806946)

[2 Planejamento estratégico 6](#_Toc453806947)

[2.1 Missão 6](#_Toc453806948)

[2.2 Visão 6](#_Toc453806949)

[2.3 Objetivo 6](#_Toc453806950)

[2.4 Meta 6](#_Toc453806951)

[3 Planejamento de marketing 7](#_Toc453806952)

[3.1 Análise de mercado 7](#_Toc453806953)

[3.2 Segmentação do mercado 7](#_Toc453806954)

[3.3 Mix de marketing 8](#_Toc453806955)

[3.3.1 Produto 8](#_Toc453806956)

[3.3.2 Praça 8](#_Toc453806957)

[3.3.3 Preço 8](#_Toc453806958)

[3.3.4 Promoção 8](#_Toc453806959)

[4 Fatores Críticos de sucesso 9](#_Toc453806960)

[5 Marca e slogan 10](#_Toc453806961)

[5.1 Marca 10](#_Toc453806962)

[5.2 Slogan 10](#_Toc453806963)

[6 Riscos 11](#_Toc453806964)

[7 Análise SWOT 12](#_Toc453806965)

[7.1 Força 12](#_Toc453806966)

[7.2 Fraquezas 12](#_Toc453806967)

[7.3 Oportunidades 12](#_Toc453806968)

[7.4 Ameaças 12](#_Toc453806969)

[8 Plano Financeiro 13](#_Toc453806970)

[8.1 Receitas 13](#_Toc453806971)

[8.2 Gastos 13](#_Toc453806972)

[8.2.1 Custos 13](#_Toc453806973)

[8.2.2 Despesas 13](#_Toc453806974)

[8.3 Taxa Interna de Retorno (TIR) 13](#_Toc453806975)

[8.4 Valor Presente Líquido (VPL) 13](#_Toc453806976)

[8.5 Breakeven 14](#_Toc453806977)

[8.6 Payback 14](#_Toc453806978)

# Sumário Executivo

Atualmente o mercado de skate está muito popular em qualquer faixa etária e a prática desse esporte vai desde a diversão até campeonatos profissionais, porém os pontos disponíveis para compra do produto oferecem skates prontos sem a possibilidade de customização, sendo necessário um conhecimento técnico das peças do skate para compra individual das peças e posteriormente, para a montagem. Este foi o fator determinante para identificarmos a oportunidade do negócio e por isso essa necessidade será atendida pela nossa empresa, que oferece um sistema que permite que os clientes montem seus skates de acordo com sua preferência por um preço justo e compatível ao mercado.

A seguir será mostrado toda a estrutura de planejamento da empresa para alcançar o sucesso. Apresentaremos o planejamento estratégico e de marketing, que deve apresentar as características principais do negócio, incluindo situação presente, objetivos e estratégias a alcançar, principais definições do projeto e esforços necessários, além dos fatores críticos de sucesso, marca, slogan e riscos para o nosso negócio.

Teremos a análise SWOT do projeto, responsável em identificar os pontos fortes e fracos do ambiente interno e externo ao nosso negócio, assim como o plano financeiro e de recursos humanos, finalizando com os cronogramas estabelecidos.

# Planejamento estratégico

## Missão

Oferecer um software que realiza vendas de skates através de um sistema web, onde o mesmo é montado peça por peça, de acordo com o desejo e a disponibilidade delas para o cliente.

## Visão

Ser o diferencial no mercado web de skates, provendo um serviço com facilidades e novidades para o mundo do negócio.

## Objetivo

Tornar a empresa referência na gestão de vendas de skates.

## Meta

Obter 1200 clientes cadastrados no sistema até o dia 31 de dezembro de 2016.

# Planejamento de marketing

## Análise de mercado

Ao analisar o mercado, determinamos nossos consumidores como sendo clientes interessados em um bom serviço para montar seu próprio skate sem nenhum empecilho, já que no mercado atualmente isso tem sido um grande problema para o mesmo.

Clientes praticantes de skate, que possuem o hábito de usar a internet para procurar suas necessidades, são nossos principais alvos para ser atingidos com o nosso produto.

## Segmentação do mercado

Por ser um dos esportes mais praticados nacionalmente, o mercado do nosso negócio engloba todo o país, em foco em áreas urbanas, que é comum a pratica de skate e possuir clientes em potencial.

A idade do nosso consumidor é maleável, que pode variar de adolescentes e adultos, pois desde que o mesmo tenha conhecimento de uso da internet, da prática e peças de um skate, ele será um alvo da nossa empresa.

Ter um estilo de vida esportivo é essencial para ser um consumidor do nosso serviço, pois sabemos que esses clientes procuram montar seus próprios skates com economia e qualidade oferecida só pela nossa empresa.

## Mix de marketing

### Produto

Os fundadores da empresa Debug Skate são praticantes do esporte e decidiram inovar o mercado oferecendo facilidade e conforto para os clientes. O nosso sistema web oferecerá toda a customização que o cliente necessita além de fazer a mente dele trabalhar para inovar as suas próprias ideias por um preço justo.

### Praça

Uma loja online estará disponível para o cliente realizar as suas compras que após a aprovação do pagamento do cliente, o seu produto será despachado através do correio a caminho do endereço cadastrado no site. Existirá lojas físicas nas principais cidades urbanas do país, que dará a oportunidade do cliente retirar suas compras no mesmo momento.

### Preço

Os valores dos skates construídos pelos clientes estarão abaixo do mercado, onde as peças serão das mais renomadas do mundo skatista. O pagamento será através de boletos ou cartões de crédito, que oferecem parcelas de no máximo dez vezes

### Promoção

Através de parceira com sites de esporte como Globo Esporte e ESPN, o marketing do nosso site será realizado além de parceria feita com atletas que divulgará nossa loja em eventos esportivos. Cupons de descontos serão dados aos clientes com mais de três compras pelo site.

# Fatores Críticos de sucesso

* Customização completa do Skate para o cliente
* Site modernizado e responsivo para todas as plataformas
* Fornecedores de qualidade com parceria com o nosso site
* Preço abaixo do mercado

# Marca e slogan

## Marca



## Slogan

Debug Skate Shop – Escolha suas peças, viva sua liberdade.

# Riscos

* Desistência de contrato dos principais fornecedores
* Economia atual do país dificultando a compra de skates por parte dos clientes
* Dificuldade de legalização da patente e marca da empresa

# Análise SWOT

## Força

* Customizar seu próprio skate
* Alta diversificação de peças
* Valores abaixo dos concorrentes

## Fraquezas

* Quantidade baixa de funcionários
* Peças insuficientes para cumprir com uma demanda muito alta
* Cumprimento de prazo de montagem de skate

## Oportunidades

* Investimento em pistas de skate por todo o país
* Alto volume de campeonatos amadores e profissionais
* Necessidade de outras lojas de possuir skates especiais

## Ameaças

* Entrada de um concorrente no mercado
* Contratos com os fornecedores se tornarem inviáveis
* Aumento de regulamentação

# Plano Financeiro

## Receitas

A receita é proveniente da venda de skates e prestações de serviços.

## Gastos

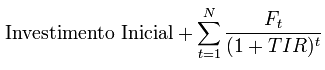
### Custos

* Fixos – Salario dos vendedores e hospedagem do site.
* Variáveis – Insumos produtivos, peças de skate, Comissões de montagem.
* Diretos – Aquisição de Peças e Montagem dos Skates
* Indiretos – Serviços de infraestrutura e manutenção do site.

### Despesas

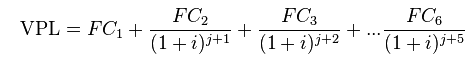
* Fixos – Salario dos administrativos
* Variáveis – Gastos administrativos relacionados a venda.

## Taxa Interna de Retorno (TIR)



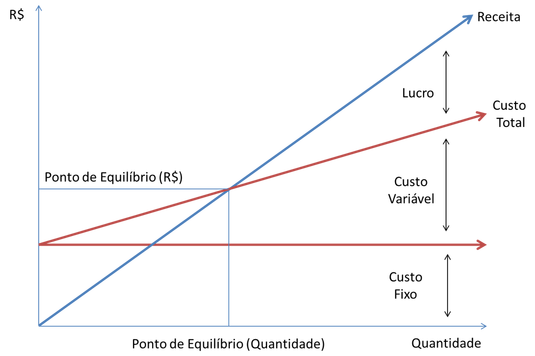
No qual, *F* significa o fluxo de caixa de cada período e o *t* é o período em questão. Assim que o estamos vendo é cada fluxo de caixa ser dividido pela TIR elevada ao seu respectivo período, visto que os juros, neste caso, são compostos. E tudo isso deve ser igual a zero.

## Valor Presente Líquido (VPL)



No qual, *FC* significa o fluxo de caixa de cada período, o *i* é a taxa de desconto escolhida e *j = 1*. Assim que o estamos vendo é cada fluxo de caixa ser dividido pela taxa de desconto elevada ao seu respectivo período, visto que os juros, neste caso, são compostos.

## Breakeven



Onde:

*Ponto de Equilíbrio Econômico = Custos e Despesas Fixas / Índice da Margem de Contribuição*

## Payback

É a divisão do gasto inicial pelo ganho no período inicial.