GOYA

www.hifivetickt.com.br

# Capa

Faça claro que este é um plano de negócios. Se for conveniente coloque aqui o nome da empresa, logotipo e nomes dos autores.

# (Coloque aqui o nome do seu novo negócio)

# Índice

Torna mais fácil para o leitor manusear através do plano, e procurar os diferentes itens.

**Índice**

* Informações Gerais
* Resumo
* Recursos e metas pessoais
* O produto ou serviço
* O mercado
* Venda e plano de marketing
* Gestão e organização
* Desenvolvimento do negócio
* Orçamentos
* requisitos financeiros
* apêndices

# **Informações gerais**

Proprietário: Fernando Machado Dib

Rua: Luísa Alvares, 57

Telefone fixo: + 55 (11) 5671-3585  
Telefone Móvel: + 55 (11) 9 8202 – 4090

[fernandomdib@gmail.com](mailto:fernandomdib@gmail.com)

01/10/1980

Formação: Sistemas de informação, Univesidade Anhanguera – São Paulo, Brasil

Funções administrativas, Gerenciamento de projeto, desenvolvimento.

# Resumo

A hifiveticket consiste na venda de ingressos on-line para todos os tipos de eventos, onde por meio de um portal faz a listagem e busca de todos os eventos catalogados no período de doze meses à partir da data atual.

Ao selecionar um dos itens disponíveis o cliente é direcionado para o hotsite do evento onde encontra todas as informações disponibilizadas pelo seu organizador, também poderá visualizar os tickets e datas diponíveis para realizar sua compra através de um casdastro simples ou realizando login por seu facebook.

Será disponibilidado para o cliente final duas opções de apps para os seguientes sistemas mobile: IOS, Android e Windowns Phone, onde será possível se registrar através do facebook e visualizar todos seus amigos que vão ao evento e outras idéias que ainda estão em fase de projeto e análise.

Coloque o sumário no início do plano de negócios, mas faça-o por último!

Principais pontos:   
  
- Quem sou eu /Quem somos?   
- O que a empresa produz?   
- Quais e quantos clientes?   
- Facturamento no primeiro ano?   
- Lucro do primeiro ano?   
- Necessidades de financiamento?

# **Objetivos pessoais e recursos**

Que recursos você pode oferecer ao negócio? Quem é você para enriquecer o negócio com dinamismo e força?   
  
Abaixo estão alguns pontos de reflexão úteis para a sua auto-avaliação:

#### Sua rede familiar

**Economia:**

**Know-how sobre o produto/serviços:**

**Meus pontos fracos em relação aos negócios:**

**Minhas tarefas de trabalho no negócio:**

**Prespectivas futuras para a dimensão da empresa:**

# Os produtos/serviços

A vitalidade de seu negócio é seu serviço ou produto. Por isso, é de grande importância que você analise o serviço / produto a partir de diferentes ângulos.

**A empresa tem os seguintes productos/linhas/serviços:**

1: Venda de ingressos on-line

2: Apps como redes sociais

3: Integração de cliente/organizador

**Diferenças nos productos/linhas/services em comparação com seus competidores:**

1: redes social entre os participantes dos eventos e entre eventos

2:

3:

**Frequencia de compra/Vida do producto:**

1:

2:

3:

**Cálculo do producto/serviço**

Preço de venda ex. Impostos sobre vendas   
- Meu preço de venda:   
- Transporte / alfandêgas etc   
= Margem de contribuição:

**Preço do producto:**

Meu preço:

Preço do Mercado:

**Nome dos fornecedores:**

**Distribuição do producto:**

**Competidores neste negócio – nome e números:**

**Potêncial para o desenvolvimento do serviço /producto:**

**Nome da possível associação comercial:**

**Descrição ultra breve de sua empresa e seus produtos (Arremessos de elevador):**

# **Descrição de mercado**

Quando tiver decidido qual produto / serviço você quer vender, então você tem que localizar os clientes potenciais. Você deve fazer isto antes de se tomar qualquer iniciativa de marketing.   
Considere a descrição do mercado, como a parte de um iceberg deitado debaixo da água, enquanto que a colocação no mercado, isto é, brochuras, cartão de visita, anúncios publicitários, entre outros são a parte ínfima do iceberg acima da água. A fim de realizar um bom marketing, é necessário obter um profundo conhecimento sobre o mercado / clientes.

**O cliente privado típico:**

Homem/Mulher:

Idade:

Educação:

Ocupação:

Estilo de vida:

**O cliente empresa típico:**

Linha de negócio:

Tamanho/pessoal:

Idade:

Número:

**Limites geográficos:**

No seu próprio país

Países estrangeiros:

**Número realístico de clientes:**

Argumentos:

**O consumo médio por cliente, em dinheiro:**

**Competidores importantes:**

1:

2:

**Parâmetros competitivos importantes no mercado:**

1:

2:

3:

**Avaliação das possibilidades no mercado para o seu negócio:**

**Ameaças que podem destruir as possibilidades:**

# Planos de vendas e marketing

Esperemos que tenha sido muito concreto/a na sua descrição do mercado.Isto irá fazer seu trabalho com vendas e marketing muito mais fácil.   
Se você conhece exactamente o cliente que deseja alcançar, então é mais fácil escolher os meios que você precisa para as actividades de comercialização e vendas.

**Possíveis actividades de vendas- e marketing desde o inicio:**

O que deve ser feito? como? Quem? Quando? Preço?

Correspondência directa:   
Internet:   
Visita a cliente:   
Venda telefónica:   
Publicidade:   
Publicações:   
Sinalização:   
Apresentação material:   
Feiras:   
Outro tipo de publicidade:   
Custos anuais para comercialização(marketing):   
Actividade de abertura de mercado:   
Preço:

**Relações públicas(PR) na abertura:**

“A história ” ao jornalista:

**Mídia relevante:**

**Pessoas de contacto:**

**Comunicado de imprensa:**

# **Organização da empresa**

Descreva aqui como sua empresa está trabalhando.Tome em conta quanto custa organizar,equipar e gerir o negócio.

**Nome da empresa/endereço/No. de telefone/ e-mail/ web**

**Situação legal da empresa:**

**Proprietários:**

**Banco:**

**Conta bancária:**

**Políticas da empresa:**

Política do preço:

Política de disconto:

Métodos de pagamentos:

Garantia de serviço:

Serviço:

Política de pessoal:

**Processo de contabilidade - e rotinas administrativas:**   
Contabilidade Diária :   
Liquidação de imposto sobre vendas:   
Envio das contas:   
Seguimento das contas por pagar:   
Resolução de salários:   
Contas Trimestrais:   
Ordem de mercadorias:   
Escrever cartas para os clientes / conexões de negócios:   
Recepção de chamadas Telefónicas:

**Inscrições de seguros:**

(Lesão Industrial,responsabilidade comercial, de produtos, mobiliários, o transporte de mercadorias, de incêndio, conteúdos de casa, viagens, alimentos congelados, computadores etc)

**Nome da companhia asseguradora:**

Preços:

## Parceiros de negócios /consultores

# Desenvolvimento da empresa

Muitas vezes, é difícil pensar em estratégias ou planejamento de longo prazo antes de ter iniciado o seu negócio. Mas é uma força como dono de uma empresa, ser capaz de prever os contornos de um maior e próspero negócio do que o que você começa hoje.

## Visual do negócio em um e em três anos

## O producto ou serviço em um e em três anos

## Como é o seu producto ou serviço em um e em três anos ?

## Clientes em um e em três anos

## Previsão financeira para o ano três e ano quatro

## Outras metas para seu negócio

# Orçamentos

Orçamento significa o quanto você precisa para vender a fim de cobrir os custos, em outras palavras colocar os valores sobre os planos que tenham sido feitos nos parágrafos anteriores.Quanto mais concreto ter sido o trabalho mais fácil será elaborar o orçamento.   
Os orçamentos também podem lhe ajudar a concretizar os seus planos e idéias - então volte para os seus planos se o orçamento revelar que são irrealistas - ou vice versa.   
Elabore, pelo menos, os dois primeiros orçamentos como parte do plano de negócios.

**Orçamento de estabelecimento**

O orçamento de estabelecimento vai mostrar quanto dinheiro você precisa para começar o seu negócio. É perfeitamente individual aquilo que constituem as necessidades de negócios. Uma empresa que produz tubos de cimento de 10 m precisa de muito dinheiro para máquinas, matérias-primas e de edifícios. Por outro lado consultor informático,resolvendo problemas de software precisa apenas do conhecimento que ele / ela já tem.   
Descarregue a planilha excel de orçamento de estabelecimento no:

[www.dynamicbusinessplan.com/download-plano-de-negocios](http://www.dynamicbusinessplan.com/download-plano-de-negocios)

**Orçamento operativo**

O orçamento operativo mostra as receitas e as despesas que você espera da empresa, quando esta for iniciada. Quanto mais realista você fazer seus planos mais fácil é elaborar o seu orçamento operacional.   
Durante o seu trabalho com o orçamento de funcionamento muitas vezes você terá que voltar atrás e mudar seus planos. Os seus desejos e expectativas não se manterão sempre com a realidade.   
Você encontrará uma planilha excel com um orçamento operativo pré-definido no:

[www.dynamicbusinessplan.com/portuguese](http://www.dynamicbusinessplan.com/portuguese)

**Orçamento de liquidez**

A liquidez orçamento mensal irá demonstrar se você tem dinheiro no banco para pagar as despesas que sabe que terá. Num negócio isto se chama fluxo de pagamentos.   
É fácil fazer os primeiros dois orçamentos se você tiver feito um plano para o seu negócio. Mas é muito mais difícil fazer um orçamento de liquidez, uma vez que exige um contabilista para fazer os muitos montantes previstos no orçamento.   
  
Felizmente este é o último orçamento que você tem que elaborar. Gaste seu tempo com os dois primeiros orçamentos e veja se você tem tempo para fazer o orçamento de liquidez.

# Orçamento de estabelecimento

Abaixo você encontrará algumas das despesas mais habituais quando se inicia um negócio. Elimine as que não se encontram na sua nova empresa.   
  
Lembre-se: Quanto menos despesas, melhor. Todas as despesas têm de ser pagas a partir do lucro no seu novo negócio.

**Instalações**

Aluguer :  
Depósito para compra de imóveis ou de negócios:  
Depósito (ex. 3 meses rendas) :  
Activos intangiveis - o pagamento ao antigo proprietário para o seu trabalho nas instalações :  
Decoração e renovação:

**Equipamento de producção**

Maquinaria:

Ferramentas:

Outras coisas:

**Acessórios da loja**

Caixa registradora:

Contador:

Outras cisas:

**Equipamento de escritório**

Mobiliário (Secretária, cadeira rotativa, prateleiras etc) :  
Computador (impressora de rede) :  
Telefone:  
Fax :  
Máquina fotocopiadora:  
Outras coisas:

**Compras iniciais**

As matérias-primas / semi fabricados:  
Produtos manufacturados (reserva) :  
Papelaria:

**Outras coisas:**

Carro:

Depósito:

Outros custos de aquisição:

**Conselheiros**

Jurista:

Contabilista

Outros

**Marketing**

Papel para escrever, cartões de visita :  
Folhetos :  
Publicidade:

Sinalização:

Recepção de inauguração:

Outras coisas:

**Outras despesas**

Pedido de patente/registo:

Outras coisas:

**O custo total é:**

Descarregue a planilha excel de orçamento de estabelecimento no:

[www.dynamicbusinessplan.com/download-plano-de-negocios](http://www.dynamicbusinessplan.com/download-plano-de-negocios)

# Orçamento operativo

Abaixo você encontrará diversos tipos de despesas. Talvez a sua empresa não dispõe de todas as despesas. Então apenas apague o gasto em questão. Talvez você tem uma outra despesa.Basta colocá-la no orçamento. O orçamento deve reflectir a sua empresa.

**Venda / Receitas**

Venda do producto / serviço no. 1

Venda do producto / serviço no. 2

Venda do producto /serviço no. … Estime as vendas para cada producto /service principal

**Custos Variáveis**

Matérias - primas e produtos acabados que você utiliza para a produção ou venda   
Salário - apenas para os trabalhadores na produção   
Os custos de transporte - e os custos relativos ao transporte das matérias-primas e produtos acabados

**Custos fixos**

Salários - para o pessoal em lojas e escritórios   
Aluguer - para a construção de edifícios   
Electricidade,aquecimento, água   
Renovação e manutenção de edifícios   
Limpeza   
Serviço da viatura(manutenção)/subsídio quilometragem   
As despesas de viagem   
Material de escritório/ telefone   
Franquias de correspondência e encargos   
Telefone celular   
- Ligação à Internet   
Inscrição ao web site/hospedagem e readaptação   
Marketing/propaganda/publicidade   
Despesas com reuniões   
Seguros   
Equipamento informático   
Rede informática   
Leasing-Despesas   
Pequenas compras   
Manutenção   
Contador   
Advogado   
Outras consultorias   
Custos inesperados 5% dos custos

**Taxas de interesse**

Interesse sobre o crédito com o banco

Interesse sobre a facilidade de descoberto

Outras taxas de interesses

**Amortização /depreciação**

Planta / imóveis   
Máquinas   
Outras coisas

Você encontrará uma planilha excel com um orçamento operativo pré-definido no:

[www.dynamicbusinessplan.com/download-plano-de-negocios](http://www.dynamicbusinessplan.com/download-plano-de-negocios)

# Financiamento

Financiamento significa: Onde posso obter / pedir emprestado o dinheiro que preciso para o meu negócio?   
Primeiro você tem que saber quanto dinheiro necessita.

**Capital inicial necessário:**

(Veja o orçamento de estabelecimento)

**Liquidez necessária:**

(A liquidez necessária é elaborada do orçamento de liquidez)

**O total de financiamento necessário:**

(Estabelecimento + liquidez)

**Expectativa / compromisso de obter um empréstimo / doação de:**

Proprietário:   
Família:   
Empréstimo bancário:   
Descoberto:   
O financiamento total:

**Avalista do crédito:**

Nome, endereço

Financiamento de investimento (imóveis / máquinas)   
Poupança / capitais:   
Empréstimos bancários:   
Crédito de instituições de empréstimos   
Empréstimos privados   
Outros empréstimos   
Investidores   
Doação   
Outro   
Total

# Apêndices

Anexar apêndices importantes e relevantes para o negócio. Ex. especificações técnicas ou de projectos,compromissos de ordens escritos,referências,colaboração,etc.