

PLANO DE NEGÓCIO

Aquidaban Printer

marketing&vendas@aquidaban.br

Dênes Vargas Teixeira
Gustavo Felix do Nascimento
Natan Luis Paetzhold Berwaldt
Rafael Vales

Novembro, 2017
Santa Maria, RS

SUMARIO

1. SUMARIO EXECUTIVO	2
1.1 PRINCIPAIS PONTOS DO PROJETO	2
1.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES	2
1.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO	4
1.3.1 Missão da empresa	4
1.4 SETOR DE ATIVIDADE	4
1.5 FORMA JURÍDICA	4
1.6 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO	4
1.7 CAPITAL SOCIAL	5
1.8 FONTE DE RECURSOS	5
1.9 ANÁLISE DE MERCADO	6
1.10 ESTUDO DOS CLIENTES	6
1.11 ESTUDO DOS CONCORRENTES	7
1.12 ESTUDO DOS FORNECEDORES	7
2. MARKETING E VENDAS	8
2.1 SERVIÇO	8
2.2 PRAÇA	8
2.2.1 Localização da empresa	8
2.3 ESTRATEGIAS DE VENDAS	9
3. PLANEJAMENTO OPERACIONAL	9
3.1 ARRANJO FISICO DA LOCALIDADE	9
3.2 CAPACIDADE	10
3.3 PROCESSOS OPERACIONAIS	10
3.4 NECESSIDADE DE PESSOAL	10
4. PLANO FINANCEIRO	10
4.1 ESTIMATIVA DE INVESTIMENTO FIXO	10
4.1 INVESTIMENTO FIXO	11
4.3 Capital de Giro	11
4.4 FATURAMENTO MENSAL	12
4.5 CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO	13
4.6 ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA	13
4.7 Demonstrativos de Resultados	14
5. INDICADORES DE VIABILIDADE	14
5.5 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO	14
5.6 CENÁRIOS	15

1. SUMARIO EXECUTIVO

1.1 PRINCIPAIS PONTOS DO PROJETO

Nosso plano se baseia na criação de um aplicativo de impressão comercial e na venda dos equipamentos necessários para seu funcionamento, o aplicativo receberá arquivos e enviará até a impressora para realizar a impressão, tendo junto a ele um sistema de pagamento automático vinculado a conta do cliente.

Visamos a venda de nosso serviço a empresas e estabelecimentos que busquem ter em seu ambiente um sistema prático de impressão para funcionários ou clientes, principalmente à instituições educacionais onde há grandes demandas de impressões pelos alunos.

1.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES

Nome: Dênes Vargas Teixeira	
Endereço: Av Roraima 1000, Bloco 25, Ap 2523	
Cidade: Santa Maria	Estado: RS
Telefone 1: (51)996092243	Telefone 2: -

Perfil: Lógico, prático, crítico e realista. Gosto de números e de analisar. Meu foco principal é resultados. Minhas decisões são sempre baseadas em dados e em fatos lógicos. Prefiro trabalhar sozinho, além de ser exigente quanto à qualidade dos trabalhos.

Já tive experiência de trabalho de técnico em informática e automação comercial, além de instalação e manutenção de CFTVs e redes de internet comerciais de pequeno e médio porte.

Nome: Gustavo Felix do Nascimento	
Endereço: Av Roraima 1000, Bloco 44, Ap 4422	
Cidade: Santa Maria	Estado: RS
Telefone 1: (11)960155029	Telefone 2: -

Perfil: Pessoas são o meu forte e comunicar-me com todos é minha grande marca. Com um perfil sociável, comunicativo e expressivo, eu tenho uma inclinação natural para ajudar e resolver problemas. Minhas decisões são mais pautadas pelos sentimentos do que pela razão, por isso sou bastante impulsivo.

Nome: Rafael Vales	
Endereço: Rua Dr. Zamenoff, nº 811, Ap 804	
Cidade: Santa Maria	Estado: RS
Telefone 1: (55)98149-3313	Telefone 2: -

Perfil: Sou calmo, confiante e analítico. Sempre procurando novos desafios, meu objetivo é contribuir para a geração dos resultados planejados, utilizando os conhecimentos obtidos em minha graduação e em experiências profissionais anteriores, tendo como meta o desenvolvimento e crescimento da empresa, além do profissional.

Nome: Natan Luiz Paetzhold Berwaldt	
Endereço: Rua Rodolfo Behr 1617, Ap. 202	
Cidade: Santa Maria	Estado: RS
Telefone 1: (51)99852-2632	Telefone 2: -

Perfil: Objetivo, focado e realista, busco atingir minhas metas da maneira mais eficiente possível. Trabalho melhor quando todos os dados e objetivos do projeto já

estão pré-estabelecidos. Busco também sempre incentivar os demais a dar o melhor de si.

1.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome da empresa: Aquidaban Printer

CNPJ/CPF: 39.641.673/0001-66

1.3.1 Missão da empresa

Fornecer nosso software e equipamentos com eficiência e praticidade na impressão de documentos à locais de impressões, mas também satisfazendo o cliente final. Atuar em qualquer lugar em que exista demanda, exercendo um papel de modificador do mercado atual.

1.4 SETOR DE ATIVIDADE

Prestação de Serviços e Comércio

1.5 FORMA JURÍDICA

Sociedade Limitada

1.6 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Microempresa

- **Âmbito Federal**
Regime Simples
- **Âmbito Estadual**
ICSM
- **Âmbito Municipal**
ISS

1.7 CAPITAL SOCIAL

	Nome do sócio	Valor (R\$)	% de participação
Sócio 1	Dênes	5.000	25
Sócio 2	Gustavo	4.000	25
Sócio 3	Natan	4.500	25
Sócio 4	Rafael	4.000	25
Total		17.500	100

1.8 FONTE DE RECURSOS

Dênes Vargas: Dispõe de um notebook, uma moto para locomoção, uma impressora multifuncional e um desktop de uso geral.

Gustavo Felix: Disponibiliza um notebook e valor em dinheiro a partir de empréstimos junto a instituição financeira.

Natan Luiz: Dispõe de um notebook e bens materiais eletrônicos, além de recursos próprios em dinheiro.

Rafael Vales: Disponibiliza um imóvel comercial próprio para a sede, um computador desktop e uma quantia em dinheiro por meio de empréstimos junto a instituição financeira.

1.9 ANÁLISE DE MERCADO

MATRIZ F.O.F.A	
FORÇAS: <ul style="list-style-type: none"> • Exploração de um novo mercado. • Equipe de empreendedores com experiência em programação. 	OPORTUNIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Não há concorrentes conhecidos. • Possibilidade de atuar em parcerias com empresas com grande quantidade de movimento de pessoas, como universidades por exemplo. • Baixo custo de manutenção.
FRAQUEZAS: <ul style="list-style-type: none"> • Equipe de empreendedores com pouca experiência em gerir empresas. • Baixa disponibilidade de capital inicial. 	AMEAÇAS: <ul style="list-style-type: none"> • Altos Impostos. • Alta Burocracia. • Possível desconfiança do cliente para com uma nova tecnologia.

1.10 ESTUDO DOS CLIENTES

Público-alvo (perfil dos clientes)

Locais que já realizam impressões, como “xerox” de universidades e escolas ou papelarias, podem adquirir nosso serviço.

Comportamento dos clientes (interesses e motivações)

Locais que tem o interesse em um serviço inovador de impressões, que somado a um aplicativo, permite o cliente imprimir arquivos enviados diretamente do seu celular, além do pagamento ser descontado automaticamente da conta do nosso

usuário, isso gera um serviço mais simples tanto para o cliente, como para a empresa, que além de ter um procedimento mais rápido e fácil de impressões, reduzirá a necessidade de mão de obra.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

Nossos clientes estarão nos atuais locais que fazem impressões, com foco principal em escolas e faculdades onde há uma grande demanda desse tipo de serviço. Inicialmente atenderemos na cidade de Santa Maria e região.

1.11 ESTUDO DOS CONCORRENTES

Aquidaban será a primeira na comercialização de equipamentos automatizados de impressões, portanto, não haverão concorrentes para nossa empresa. Todos locais que queiram automatizar seus serviços irão se dirigir até nós.

	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos cliente	Garantias recebidas
Empresa	R\$ 300 + mensalidade	Débito online	Santa Maria	Online	Online	1 ano (equipamento), vitalício (software)

1.12 ESTUDO DOS FORNECEDORES

Ordem	Item	Fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização
1	Leitor de QR Code	Mazer	R\$ 345,00	À vista	3 dias úteis	Porto Alegre - RS
2	Leitor de QR Code	Pauta	R\$ 350,00	À vista	5 dias úteis	São José - SC
3	Servidor	Hostgator	R\$ 50,00	À vista	-	-

2. MARKETING E VENDAS

2.1 SERVIÇO

A empresa disponibilizará equipamentos para automatização de impressora, sincronizada com nosso aplicativo. O cliente fará upload de seus arquivos por meio de seu smartphone e gerará um QR Code que, após lido pela máquina, fará a impressão dos arquivos. O valor pago pelas impressões será descontado a partir de uma carteira online vinculada com a conta cadastrada pelo cliente no aplicativo. As máquinas serão totalmente automáticas,

Inicialmente a proposta é investir um valor inicial junto a criação do software, visando ter um faturamento mensal estável, que será por meio do custo da manutenção mensal e instalação do software e sendo possível também a venda, instalação dos equipamentos, além de uma certa porcentagem do valor das impressões feitas por meio de nosso aplicativo. Esperamos o retorno do capital investido logo nos primeiros meses, quando começarmos a venda do nosso produto.

2.2 PRAÇA

A comercialização será feita por meio dos próprios proprietários, que levarão o produto físico até o cliente, onde será realizada a instalação, além de ser disponibilizado o vínculo com nosso aplicativo.

Aquidaban Printer atenderá diretamente no local do cliente, não sendo preciso um imóvel comercial para sede, assim será utilizado um imóvel próprio de um dos sócios, no bairro Camobi, em Santa Maria-RS, assim poderemos dispensar a necessidade de pagamento de aluguel de um imóvel comercial.

2.2.1 Localização da empresa

Endereço Rua Felix Mainardi
Cidade Santa Maria
Fone 1: (55) 3221-1234

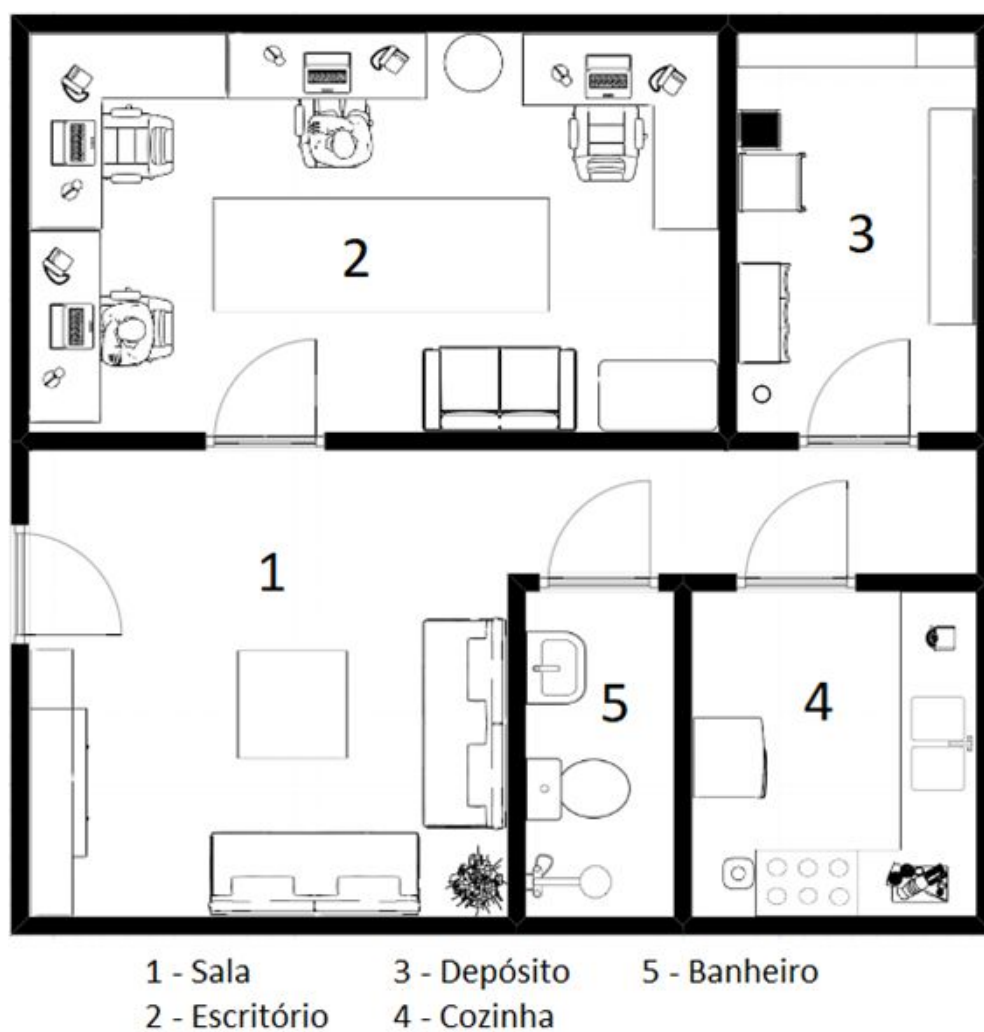
Bairro Camobi
Estado Rio Grande do Sul

2.3 ESTRATEGIAS DE VENDAS

- Anúncios Web;
- E-mails direcionados;
- Site;
- Cartões de visita;
- Visitas.

3.PLANEJAMENTO OPERACIONAL

3.1 ARRANJO FISICO DA LOCALIDADE



3.2 CAPACIDADE

Suporte de serviço para até 10 (dez) novas empresas por mês.

Nos 6 meses iniciais, média de prestação de serviços para 12 (doze) clientes.

3.3 PROCESSOS OPERACIONAIS

Busca de clientes, venda do produto, instalação e manutenção do aplicativo, cobrança da mensalidade e derivados.

3.4 NECESSIDADE DE PESSOAL

Cargo/Função	Qualificações necessárias
Programador	Programação do aplicativo
Programador	Programação do aplicativo
Vendedor	Marketing / Entrega e instalação do produto
Administrador	Responsável pela parte administrativa

4. PLANO FINANCEIRO

4.1 ESTIMATIVA DE INVESTIMENTO FIXO

NATUREZA DO INVESTIMENTO	VALOR
1.2 Leitor de Qr code e cabeamento	R\$ 800,00
SUBTOTAL (I)	R\$ 800,00
2 - DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS	
2.1. Servidor	R\$ 50,00
TOTAL (I+II)	R\$ 850,00

Deve-se considerar que a Aquidaban Printer possui a parte dos móveis, ar condicionado, computadores, softwares livres, aparelho de telefone e o imóvel, o que causa certa diminuição do Investimento Inicial.

4.1 INVESTIMENTO FIXO

DESCRIÇÃO DO CUSTO FIXO	VALOR
1 - Folha de Pagamento	R\$ 4800,00
3 - Contabilidade	R\$ 150,00
4 - Água, Luz e Telefone	R\$ 350,00
5 - Manutenção de veículos	R\$ 100,00
6 - Internet	R\$ 150,00
7 - Combustível	R\$ 200,00
8 - Outras despesas	R\$ 200,00
TOTAL	R\$ 5.950,00

O custo dos materiais será em torno de 1000 reais ao mês, que garantirá a compra dos materiais de instalação e o pagamento do servidor para nosso aplicativo. Junto a isso também teremos os custos de comercialização, onde entra o pagamento de impostos, previsto em torno de 200 reais mensais.

Nosso trabalho será feito totalmente pelos quatro sócios, não precisando contratação de mão de obra adicional. O gasto previsto para o pagamento dos salários será inicialmente 4800 reais por mês.

Além de todas as despesas previstas, a cada mês compraremos equipamentos de alguma de nossas distribuidoras para suprir, no mínimo, duas novas instalações e para garantir um pequeno estoque.

4.3 CAPITAL DE GIRO

A partir de nosso capital inicial, vamos conseguir obter um cliente a cada quinze dias e assim teremos um retorno de investimento mensalmente de acordo com as novas contratações.

O estoque da empresa permite é considerado para para a instalação de duas novas empresas mensais, sendo que a cada mês o estoque é repostado, mas em caso de necessidade os equipamentos podem ser repostos em um prazo de poucos dias.

O caixa mínimo necessário para conseguir novos clientes é em torno de 500 reais em caixa, considerando a compra de equipamentos caso seja realmente necessária e não haja o suficiente em estoque. Deve-se considerar também gastos com locomoção, que pode variar de acordo com o cliente e sua localidade.

Cada cliente tem o seu respectivo contrato de prestação de uso do software e de manutenção, no qual está previsto todas as datas das mensalidades e seus valores, juntamente com todos os regulamentos de uso. As porcentagens de vendas realizadas pelo aplicativo são descritas no contrato feito para cada empresa, sendo cobradas um mês após a mensalidade do mês correspondente.

Todos as datas dos pagamentos e recebimentos estão previamente cadastradas no programa de controle financeiro Acompanha-ME, do SEBRAE.

4.4 FATURAMENTO MENSAL

Serviço	Quantidade	Preço Unitário	Faturamento Total (Em R\$)
1	2	800	1600
2	2	800	1600
3	2	800	1600
4	2	800	1600
5	2	800	1600
6	2	800	1600
7	2	800	1600
8	2	800	1600
9	2	800	1600
10	2	800	1600
TOTAL	20	8000	16000

4.5 CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO

DESPESAS VARIÁVEIS DE VENDA (DVV)	PORCENTAGEM SOBRE FATURAMENTO BRUTO
ISS (Santa Maria)	5%
PIS	0,65%
CONFINS	3%
IRPJ(Imposto de Renda Pessoa Jurídica)	4,8%
Contribuição Social (COFINS / 3)	0,96%
TOTAL	14,41 %

4.6 ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA

Salário (R\$)	Adicional (tributação R\$)	Total (R\$)
1200	144	1344
1200	144	1344
1200	144	1344
1200	144	1344
TOTAL		5376

4.7 DEMONSTRATIVOS DE RESULTADOS

Descrição	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$166.600,00	
2. Custos variáveis totais	R\$ 72.250,00	
(-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 11.200,00	
(-) Impostos sobre vendas	R\$ 24.007,00	14,41%
3. Margem de contribuição	R\$77.550,00	46,54%
4. Custos fixos totais	R\$83.450,00	
5. Lucro/Prejuízo Operacional	R\$ 53.543,00	

5. INDICADORES DE VIABILIDADE

Indicador de Viabilidade	Valor
Lucrabilidade	≈ 14%
Rentabilidade	≈ 9%
Prazo de Retorno do Investimento	Nos primeiros 6 a 9 meses
Ponto de Equilíbrio (PE)	70.000 reais

5.5 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Em uma visão geral, nosso mercado alvo é a área de impressão. Enxergamos nessa área a possibilidade de modernização, de automação, por meios simples e eficazes não tentados anteriormente.

Contamos com uma equipe de programadores iniciantes porém de grande entusiasmo. Além disso, alguns possuem boa experiência em outras áreas (administrativa, por exemplo), evitando assim uma lacuna em atividades mais burocráticas ou técnicas.

5.6 CENÁRIOS

Cenário	Provável		Otimista		Pessimista	
Descrição	Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)
1. Receita total com vendas	166.600,00	100%	249.900,00	100%	83.300,00	100%
2. Custos variáveis totais	1.200,00	0,72%	1.800,00	0,72%	600,00	0,72%
(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV	10.000,00	6,72%	15.000,00	6,72%	5.000,00	6,72%
(-) Impostos sobre venda	24.007,00	14,41%	36.010,00	14,41%	12.003,50	14,41%
3. Margem de contribuição	131.393,00	78,86%	197.090,00	78,86%	65.696,50	78,86%
4. Custos fixos totais	72.250,00	43,36%	72.250,00	28,91%	72.250,00	86,73%
5. Lucro/Prejuízo Operacional	59.143,00	35,5%	124.840,00	49,95%	-6.553,50	-7,86%