

Plano de Negócio

MODELO DE DESENVOLVIMENTO PARA PLANOS DE NEGÓCIO

SUMÁRIO EXECUTIVO

Resumo das principais características do negócio - Etapa 1, Passo 1

Escreva no campo abaixo um resumo das suas principais expectativas em relação ao seu futuro negócio e quais serão suas principais características

O negócio consiste em uma empresa prestadora de serviços tecnológicos que atua no ramo de desenvolvimento de sistemas, sendo estes, conhecidos também por chatbots (ou assistentes virtuais).

As principais atividades a serem realizadas são: pesquisa de mercado, para identificar características em comum do público-alvo; elaboração gráfica do projeto (diagrama conversacional em forma de fluxograma), que será a base dele; desenvolvimento de chatbots; testes de software; curadoria de chatbots; manutenção.

Principais clientes: Empresários e pessoas em geral, que tenham interesse em agilizar processos de atendimento virtual com o uso de sistemas.

Localização: Santa Catarina e Remoto (o serviço não demanda presença física, pois as solicitações e comunicação com clientes e fornecedores poderão ser realizadas virtualmente).

Faturamento esperado: R\$ 200.000,00 / mês.

Dados dos empreendedores - Etapa 1, Passo 2

Empreendedor 1

Nome

Larissa Rozza Peluso

Endereço

Rua Paraguai, nº 94, Bairro das Nações

Cidade

Balneário Camboriú

Estado

Santa Catarina

Telefone 1

47 98419-6191

Email

larissa.r02@aluno.ifsc.edu.br

Perfil (breve currículo)

Larissa é graduada em Bacharelado em Sistemas de Informação pelo Instituto Federal Catarinense (Câmpus Camboriú) e em Bacharelado em Ciências Contábeis pela UniCesumar. Trabalhou durante 4 anos em órgãos públicos municipais, como a Prefeitura, a Câmara de Vereadores e a Secretaria de Segurança Pública, e em setores diversos, na área de finanças e

contabilidade, RH e TI. Atualmente, cursa o último semestre do curso Técnico em Administração, do IFSC (Câmpus Gaspar), e é desenvolvedora de chatbots.

Papel que ir desempenhar na empresa

Administradora e gestora da equipe de Projeto e Desenvolvimento de Chatbots.

Dados do empreendimento - Etapa 1, Passo 3

Razão Social

TecnoBot Soluções em TI EPP

Nome Fantasia

TecnoBot

Endereço

Rua Paraguai, nº 94, Bairro das Nações

Cidade

Balneário Camboriú

Estado

Santa Catarina

Fone

47 3360-2495

E-mail

solucoesemti@tecnobot.com.br

62 ATIVIDADES DOS SERVIÇOS DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

Grupo: 62.0 Atividades dos serviços de tecnologia da informação

Classe: 62.01-5 Desenvolvimento de programas de computador sob encomenda

Subclasse: 6201-5/01 Desenvolvimento de programas de computador sob encomenda

Esta subclasse compreende:

- o desenvolvimento de sistemas para atender às necessidades do cliente, ou seja, as atividades voltadas para a definição dos módulos, especificações funcionais internas, tipos de relatórios e testes de avaliação do desempenho;
- a programação com o uso de ferramentas e de linguagens de programação;
- o fornecimento de documentação de programas de computador desenvolvidos sob encomenda;
- o desenvolvimento de projetos e modelagem de banco de dados sob encomenda.

Missão da empresa - Etapa 1, Passo 4

Descrição do negócio

A TecnoBot tem como propósito transformar vidas e o mundo dos negócios, com o desenvolvimento de soluções de software para atendimento automatizado por meio das solicitações de seus clientes, que podem ser realizadas através de: e-mail, telefone, Whatsapp, redes sociais e presencialmente (no local físico). Os interessados poderão conhecer melhor os serviços da empresa visualizando demonstrações dos chatbots já desenvolvidos, nas páginas das redes sociais, bem como, poderão solicitá-las gratuitamente pelos demais canais de comunicação.

Apesar do primeiro software de simulação de diálogos (chatbot) existir desde a década de 60, conhecido por ELIZA, esses tipos de sistemas eram bem limitados e não possuíam tantos recursos. Atualmente, os chatbots estão bem avançados, e sua estrutura robusta possibilita integrações com outros sistemas, incluindo as plataformas de contato mais utilizadas no mundo (Facebook, Whatsapp...). Diversas empresas conhecidas, como por exemplo, o Bradesco, a Cielo e a Magazine Luiza, já aderiram ao uso dos chatbots como alternativa para minimizar o excesso de atendimentos e reduzir custos com mão de obra. E essa área tem crescido muito nos últimos anos, gerando grandes oportunidades de trabalho, tanto para o empresário quanto para os seus funcionários. Com base nessas transformações tecnológicas que vem surgindo, e também, na demanda crescente por inovação, é que iniciou-se o trabalho da TecnoBot.

Visão: Ser referência nacional no desenvolvimento de soluções de chatbots de qualidade e com preço justo.

Valores: A empresa preza pela ética, transparência de seus funcionários e colaboradores e sigilo de informações, valorizando sempre o trabalho colaborativo em equipe e as melhores soluções para seus clientes.

Diferencial: Atendimento e consultoria especializada aos clientes; variedade de ofertas e combos que melhor se ajustam a realidade de cada cliente.

Missão da empresa

Oferecer soluções inovadoras de atendimento automatizado que venham facilitar e transformar a qualidade dos serviços prestados aos clientes.

Setor de atividade - Etapa 1, Passo 5

Serviços

Forma Jurídica - Etapa 1, Passo 6

Outra (Empresa de Pequeno Porte - EPP)

Simples Nacional - Etapa 1, Passo 7

Sim

Capital social - Etapa 1, Passo 8

Empreendedor	Valor investido	% de participação
Larissa Rozza Peluso	R\$ 450.000,00	100,00%
Capital Social	R\$ 450.000,00	100%

Fontes de recursos - Etapa 5, Passo 12

Fontes de recursos	Valor	%
Recursos próprios	R\$ 62,87	0,00%

Recursos de terceiros	R\$ 279,43	0,01%
Total	R\$ 2.450.000,00	100%

Público alvo - Etapa 2, Passo 1

Público alvo (perfil dos clientes)

Pessoas físicas e jurídicas que necessitam de soluções para melhoria do atendimento e/ou redução de custos.

Pessoas físicas: Homens e mulheres, com faixa etária a partir de 20 anos, e que possuem trabalho fixo, com remuneração mínima de R\$ 1.800,00. Independe de escolaridade e de localização, pois a disponibilização dos serviços poderão ser remotas, assim como a manutenção destes.

Pessoas jurídicas: Empresas de ramos diversos, como o comércio, a prestadora de serviços, as indústrias, os órgãos públicos e privados, as escolas, os hospitais, os supermercados e o agronegócio, que oferecem os mais variados tipos de produtos, desde alimentos, roupas, brinquedos, calçados, acessórios, até a prestação de serviços, que podem ser, educação, saúde, hidráulica, elétrica, eletrônicos, dentre outros. Possuem 10 empregados ou mais. Estão no mercado há pelo menos 5 anos. Algumas empresas têm filiais nos Estados do Rio Grande do Sul, do Paraná, em São Paulo e em Minas Gerais. A capacidade de pagamento das empresas contratantes são, no mínimo, 6 vezes superior ao seu próprio rendimento líquido, e todas elas possuem boa imagem no mercado, tendo alguns clientes fixos.

Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)

Pessoas físicas costumam adquirir um chatbot, e pessoas jurídicas, entre um ou dois chatbots (quando possuem uma única empresa). Quando a pessoa jurídica possui filiais, adquire até mais do que dois desses sistemas. Os softwares são adquiridos uma única vez, porém, a TecnoBot presta suporte aos seus clientes e fornece as manutenções necessárias.

A compra é realizada no local físico, e também, de modo virtual, com contrato eletrônico de prestação de serviço e certificado digital (para validação de assinatura do documento fiscal, nas emissões de Nota Fiscal Eletrônica). Os pagamentos são recebidos fisicamente (em espécie, no crédito, no débito e por pix), e igualmente, via transferência bancária ou por boleto.

Atualmente, cada cliente paga R\$ 200,00/mês para a prestação de serviço com suporte mensal ao chatbot. Esse valor pode variar para mais ou para menos, dependendo de quantos sistemas são solicitados por cliente, e dos combos requeridos.

O que leva os clientes a optarem pela TecnoBot, e a adquirirem seus serviços, é a qualidade do serviço prestado, bem como o atendimento, além das inúmeras opções de combos e descontos, que se ajustam a realidade de cada um deles.

Área de abrangência (onde estão localizados)

Inicialmente, a TecnoBot irá atuar no mercado nacional brasileiro. Apesar de sua localização física

ser em uma cidade específica (Balneário Camboriú/SC), a maior parte do trabalho será realizado remotamente, possibilitando abranger clientes de outras localidades também. Apenas a implantação inicial do sistema será presencialmente (técnicos de implantação de sistema da TecnoBot irão até o cliente).

Concorrência - Etapa 2, Passo 2

Empresas concorrentes	Pontos fortes	Pontos fracos
Take Blip	Divulgação da plataforma, que inclui tutoriais explicativos	Altos preços
Ubots	Variedade de canais de comunicação para implantação de chatbot	Altos preços; pouco tempo de mercado
Certsys	Variedade de serviços	Pouco conhecida

Ações de melhorias ou diferenciais

Criação de promoções e combos flexíveis, de acordo com a realidade de cada cliente; investimento em ações de marketing, para que os serviços prestados se tornem conhecidos na sociedade; preços justos; ampliação da gama de serviços ofertados (variedade); expansão do negócio, buscando parcerias com empresas conhecidas do ramo, e que já são atuantes no mercado.

Fornecedores - Etapa 2, Passo 3

Principais Fornecedores	Produtos fornecidos	Pontos fortes	Pontos fracos
Smarkio Brasil	ALTU	Plataforma intuitiva e fácil de usar	Acesso limitado apenas a pessoas jurídicas; poucas pessoas conhecem a plataforma
NET Claro	Internet	Performance/Velocidade	Combos e pacotes limitados
Dell	Computador	Qualidade do produto	Altos preços

Informações extras

Produtos ou serviços - Etapa 3, Passo 1

Produto ou Serviço	Observação
Pesquisa de campo	Entrevista, observação, anotações
Elaboração de Diagrama Conversacional (análise do público-alvo)	Ferramenta MIRO

Desenvolvimento de Chatbots (Assistentes Virtuais)	Ferramenta ALTU
Aplicação de Testes de Qualidade	Ferramenta Selenium
Implantação dos Chatbots desenvolvidos	Integração às plataformas de uso do cliente
Curadoria de Chatbots	Ferramenta ALTU
Manutenção de Software	Ferramenta ALTU

Observações

Todas as contratações de serviços da TecnoBot possuem 2 anos de garantia, com manutenções corretivas inclusas (sem acréscimo no valor do serviço) e acompanhamento diário dos atendimentos realizados pelo bot.

Estratégias promocionais - Etapa 3, Passo 2

Mídia	Como?	Onde?	Quando?	Quem?	Custo
Loja física	Descontos	30% primeira compra	Uma única vez	Para novos clientes	-
Loja física	Descontos	15% pagamento à vista	Sempre	Para todos os clientes	-
Redes sociais	Marketing digital (post e divulgação)	Facebook e Instagram	Semanal	Analista de mídias sociais	R\$ 3.200,00
Redes sociais	Sorteio (id do cliente)	Facebook (transmissão ao vivo)	Trimestral	Para clientes fixos (mínimo de 2 anos)	R\$ 480,00

Observações

Descontos não são cumulativos.

Estrutura de comercialização - Etapa 3, Passo 3

Formas de comercialização e distribuição

Vendas online, por: Whatsapp, Facebook e site da empresa.

Vendas presencialmente (respeitando todas as orientações da OMS e dos órgãos de saúde).

Observações

A empresa possui vendedores internos e externos.

Localização - Etapa 3, Passo 4

O negócio está localizado na cidade de Balneário Camboriú/SC, próximo a Avenida do Estado, no qual encontram-se bancos, farmácias, supermercados, e escolas. Porém, grande parte das vendas são realizadas de forma online, devido a possibilidade de captação de um número maior de clientes (as redes sociais são as ferramentas de maior impacto).

Observações

Layout ou arranjo físico - Etapa 4, Passo 1

Não se aplica.

Capacidade produtiva e comercial - Etapa 4, Passo 2

Qual será a capacidade máxima de produção ou da realização de serviços?

Qual será a capacidade máxima de comercialização?

20 funcionários (5 equipes de 4 pessoas)

6 meses -> 100% = 1

1 mês -> 30% = 0,3

Conversão de horas em mês -> 8 horas/dia x 30 dias = 240 horas/mês

Capacidade Máxima da Realização de Serviços = 20 funcionários x 240 horas/mês x 0,3 projeto concluído / EquipeHora

Capacidade Máxima da Realização de Serviços = 1.440 horas

A capacidade máxima de realização de serviços da TecnoBot, para conclusão de 1 projeto, é de 1.440 horas (referente a 6 meses).

Qual será o volume inicial de produção ou da realização de serviços?

Qual será o volume inicial de comercialização?

Os chatbots serão desenvolvidos de acordo com as solicitações, realocando a quantidade de pessoas necessárias e o tempo dispendido para que todos os projetos sejam concluídos dentro dos prazos acordados com o cliente. Sendo assim, não há um volume inicial da realização de serviços. Quando os projetos iniciais estiverem sendo finalizados, serão alocadas pessoas para fazer o acompanhamento desses sistemas também (pós-venda).

Processo operacional - Etapa 4, Passo 3

O que (atividade)	Onde (local)	Como (método)	Quando (prazo)	Quem (responsável)
Pesquisa de campo	Interno e Externo	Entrevista, observação, anotações	6 meses (360 horas)	UX Writer

Elaboração de Diagrama Conversacional	Departamento de Comunicação	Ferramenta MIRO	6 meses (360 horas)	UX Writer
Desenvolvimento de Chatbots (Assistentes Virtuais)	Departamento de Desenvolvimento de Sistemas	Ferramenta ALTU	6 meses (360 horas)	Desenvolvedor(a) de Chatbots
Aplicação de Testes de Qualidade	Departamento de Qualidade de Software	Ferramenta Selenium	6 meses (360 horas)	Quality Assurance - QA
Implantação dos Chatbots desenvolvidos	Departamento de Implantação de Software	Integração às plataformas de uso do cliente	6 meses (360 horas)	Técnico(a) de Implantação de Software
Curadoria de Chatbots	Departamento de Curadoria de Chatbots	Ferramenta ALTU	6 meses (360 horas)	Analista de Curadoria de Chatbots
Manutenção de Software	Departamento de Desenvolvimento de Sistemas	Ferramenta ALTU	6 meses (360 horas)	Desenvolvedor(a) de Chatbots

Observações

A empresa utiliza a metodologia ágil Scrum para o desenvolvimento de todos os projetos de Chatbots, visando garantir a qualidade dos mesmos e para que estes estejam de acordo com as solicitações dos clientes.

Necessidade de Pessoal - Etapa 4, Passo 4

Função	Trabalho para ser executado	Número de pessoas necessárias	Qualificação desejada	Tipo de colaborador
UX Writer	Realizar pesquisa de campo com o público-alvo, para levantamento das necessidades do cliente; redigir textos mais humanizados para Chatbot; elaboração de diagrama conversacional	4	Formação acadêmica em áreas da comunicação e relações sociais	Contratado

Desenvolvedor(a) de Chatbots	Desenvolver sistemas de Chatbot, de acordo com o diagrama conversacional elaborado	4	Formação acadêmica na área de TI	Contratado
Quality Assurance - QA	Aplicar um conjunto de testes de qualidade nos Chatbots desenvolvidos	4	Formação acadêmica na área de TI	Contratado
Técnico(a) de Implantação de Software	Configurar o ambiente do cliente e realizar a implantação do software	4	Formação acadêmica na área de TI	Contratado
Analista de Curadoria de Chatbots	Analisar indicadores de atendimento; criar intenções, entidades e frases de treinamento; corrigir e realocar mensagens recebidas	4	Qualquer formação acadêmica	Contratado

Investimento inicial - Etapa 5, Passo 1

Investimento	Quantidade	Valor unitário	Valor final
Computador Desktop	20	R\$ 1.500,00	R\$ 30.000,00
Mesa de escritório	20	R\$ 200,00	R\$ 4.000,00
Cadeira de escritório	20	R\$ 200,00	R\$ 4.000,00
Chevrolet Onix 2021	2	R\$ 55.000,00	R\$ 110.000,00
Reforma	1	R\$ 200.000,00	R\$ 200.000,00
Impressora Multifuncional e Copiadora	5	R\$ 2.300,00	R\$ 11.500,00
Investimento inicial			R\$ 359.500,00

Estimativa de faturamento mensal da empresa receita bruta) - Etapa 5, Passo 2

Produto ou serviço	Quantidade (Estimativa de Venda)	Preço de venda unitário	Faturamento
Pesquisa de campo	40	R\$ 640,00	R\$ 25.600,00
Elaboração de Diagrama Conversacional (análise do público-alvo)	40	R\$ 640,00	R\$ 25.600,00

Desenvolvimento de Chatbots (Assistentes Virtuais)	40	R\$ 720,00	R\$ 28.800,00
Aplicação de Testes de Qualidade	40	R\$ 650,00	R\$ 26.000,00
Implantação dos Chatbots desenvolvidos	40	R\$ 650,00	R\$ 26.000,00
Curadoria de Chatbots	40	R\$ 620,00	R\$ 24.800,00
Manutenção de Software	40	R\$ 720,00	R\$ 28.800,00
Receita bruta			R\$ 185.600,00

Custos de comercialização - Etapa 5, Passo 4

Receita bruta:

R\$ 185.600,00

Descrição	%	Custo total
SIMPLES	15,05	R\$ 363,91
IRPJ		
PIS		
COFINS		
CSLL - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido		
Total dos Impostos Federais		R\$ 363,91

Descrição	%	Custo total
ICMS - Imposto sobre Circulação de % Mercadorias e Serviços		
ISS - Imposto sobre Serviços	2,05	R\$ 49,57
Total dos Impostos Estaduais		R\$ 49,57
Total dos Impostos		R\$ 413,48

Descrição	%	Custo total
Comissões	5,00	R\$ 120,90
Propaganda	8,00	R\$ 193,44
Taxa de administração do cartão de crédito	3,50	R\$ 84,63
Total dos gastos com vendas		R\$ 398,97

Custos dos materiais diretos ou mercadorias vendidas - Etapa 5, Passo 5

Produto ou serviço	Quantidade (Estimativa de Venda)	Custo unitário de fabricação ou aquisição	CMD/CMV
Pesquisa de campo	40	R\$ 150,00	6.000
Elaboração de Diagrama Conversacional (análise do público-alvo)	40	R\$ 100,00	4.000
Desenvolvimento de Chatbots (Assistentes Virtuais)	40	R\$ 2.000,00	80.000
Aplicação de Testes de Qualidade	40	R\$ 700,00	28.000
Implantação dos Chatbots desenvolvidos	40	R\$ 200,00	8.000
Curadoria de Chatbots	40	R\$ 220,00	8.800
Manutenção de Software	40	R\$ 500,00	20.000
Custo com material ou mercadoria			R\$ 154.800,00

Custos com mão de obra - Etapa 5, Passo 7

Função	Número de pessoas necessárias	Salário mensal	% de encargos sociais	Custos dos encargos sociais	Total
UX Writer	4	R\$ 3.500,00	22,00	R\$ 3.080,00	R\$ 17.080,00
Desenvolvedor(a) de Chatbots	4	R\$ 2.700,00	20,00	R\$ 2.160,00	R\$ 12.960,00
Quality Assurance - QA	4	R\$ 2.500,00	20,00	R\$ 2.000,00	R\$ 12.000,00
Técnico(a) de Implantação de Software	4	R\$ 2.400,00	20,00	R\$ 1.920,00	R\$ 11.520,00
Analista de Curadoria de Chatbots	4	R\$ 4.000,00	22,00	R\$ 3.520,00	R\$ 19.520,00

Custo com mão de obra **R\$ 73.080,00**

Custos com depreciação - Etapa 5, Passo 8

Investimento	Valor total	Vida útil em anos	Depreciação anual	Depreciação mensal
Computador Desktop	30.000,00	5	R\$ 6.000,00	R\$ 500,00
Mesa de escritório	4.000,00	10	R\$ 400,00	R\$ 33,33
Cadeira de escritório	4.000,00	10	R\$ 400,00	R\$ 33,33
Chevrolet Onix 2021	110.000,00	5	R\$ 22.000,00	R\$ 1.833,33
Reforma	200.000,00	25	R\$ 8.000,00	R\$ 666,67
Impressora Multifuncional e Copiadora	11.500,00	5	R\$ 2.300,00	R\$ 191,67

Custos com depreciação **R\$ 3.258,33**

Total de custos variáveis - Etapa 5, Passo 6

Custos variáveis	Valor
Custos de comercialização	R\$ 812,45
Custos dos materiais diretos ou mercadorias vendidas	R\$ 77.400,00
Total de custos variáveis	R\$ 78.212,45

Custos fixos - Etapa 5, Passo 9

Descrição	Custo Mensal
Aluguel	
Condomínio	
IPTU	R\$ 800,00
Água	R\$ 150,00
Energia Elétrica	R\$ 720,00
Telefone	R\$ 300,00
Honorarios do contador	R\$ 100,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 1.500,00
Salários encargos	R\$ 73.080,00
Material de Limpeza	R\$ 90,00
Material de escritório	

Combustível	R\$ 159,00
Taxas diversas	R\$ 60,00
Serviços de terceiros	
Depreciação	R\$ 3.258,33
Custos fixos	R\$ 80.217,33

Capital de giro - Etapa 5, Passo 10

Descrição	Quantidade	Valor unitário	Valor final
Caneta esferográfica preta	13	R\$ 1,30	R\$ 16,90
Caneta esferográfica azul	13	R\$ 1,30	R\$ 16,90
Resma de Papel Sulfite A4	10	R\$ 25,00	R\$ 250,00
Grampeador	3	R\$ 12,00	R\$ 36,00
Estoque inicial			R\$ 319,80

Prazo médio de vendas	% de vendas	Número de dias concedido	Média Ponderada em dias
A vista	30,00		
A prazo (1)	40,00	30	12
A prazo (2)	30,00	30	9
Prazo médio total de contas a receber			21

Prazo médio de compras	% de compras	Número de dias recebido	Média Ponderada em dias
A vista	50,00		
A prazo (1)	30,00	30	9
A prazo (2)	20,00	15	3
Prazo médio total de contas a pagar			12

Necessidade média de estoques (em dias)

6

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de Dias
1. Prazo médio total de contas a receber	21
2. Necessidade média de estoques	6

Recursos de terceiros no caixa da empresa	Número de Dias
3. Prazo médio total de contas a pagar	12
Necessidade líquida de capital de giro em dias	15
1. Custo fixo	R\$ 80.217,33
2. Custo variável	R\$ 78.212,45
Custo total da empresa	R\$ 158.429,78
4. Custo total diário	R\$ 5.280,99
5. Necessidade líquida de capital de giro em dias	15
Caixa Mínimo	R\$ 79.214,89
Estoque Inicial	R\$ 319,80
Caixa mínimo	R\$ 79.214,89
Capital de giro	R\$ 79.534,69

Investimentos pré-operacionais - Etapa 5, Passo 11

Investimentos	Valor
Despesas de legalização	R\$ 100.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 200.000,00
Divulgação	R\$ 1.200,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 2.100,00
Outras despesas	
Investimentos pré-operacionais	R\$ 303.300,00

Investimento total - Etapa 5, Passo 12

Descrição dos investimentos	Valor
Investimento Inicial	R\$ 359.500,00
Capital de giro	R\$ 52.947,19
Investimentos pré-operacionais	R\$ 303.300,00
Investimento total	R\$ 742.334,69

Demonstrativo de resultados - Etapa 5, Passo 13

Passo	Descrição	Valor
-------	-----------	-------

Passo 02 / Etapa 05	1. Receita Bruta	R\$ 185.600,00
Passo 06 / Etapa 05	2. Total de custos variáveis	R\$ 78.212,45
	Margem de contribuição	R\$ 107.387,55
Passo 09 / Etapa 05	Custos fixos	R\$ 80.217,33
Lucro Líquido		R\$ 27.170,22

Construção de cenários - Etapa 6, Passo 1

Descrição	Cenário Provável		Cenário Pessimista		Cenário Otimista	
	R\$	%	R\$	%	R\$	%
1. Receita Bruta	R\$ 185.600,00	100,00	R\$ 30.000,00	100,00	R\$ 300.000,00	100,00
2. Total de custos variáveis	R\$ 78.212,45	42,14	R\$ 101.410,00	338,03	R\$ 45.420,00	15,14
Custos dos materiais diretos ou mercadorias vendidas	R\$ 77.400,00	41,70	R\$ 100.000,00	333,33	R\$ 45.000,00	15,00
Total dos impostos	R\$ 413,48	0,22	R\$ 780,00	2,60	R\$ 240,00	0,08
Total dos gastos com vendas	R\$ 398,97	0,21	R\$ 630,00	2,10	R\$ 180,00	0,06
Margem de Contribuição	R\$ 107.387,55	57,86	R\$ - 71.410,00	-238,03	R\$ 254.580,00	84,86
Custos fixos	R\$ 80.217,33	43,22	R\$ 130.000,00	433,33	R\$ 35.000,00	11,67
Lucro Líquido	R\$ 27.170,22	14,64	R\$ - 201.410,00	-671,37	R\$ 219.580,00	73,19

Descreva ações corretivas e preventivas conforme os cenários

Se os custos forem maiores que as receitas, a TecnoBot terá que optar por outros fornecedores mais baratos, planejar e reduzir custos desnecessários, economizar seus recursos (como energia elétrica, água...), aderir ao uso de equipamentos mais econômicos, e planejar a quantidade de mão de obra necessária para suprir as demandas (sem excesso).

Caso a empresa supere suas receitas, ela deverá manter ou reduzir os custos, para que esse lucro seja total.

Proposta de inovação - Etapa 7, Passo 1

Que tipo de inovação irei promover para tornar meu negócio mais competitivo?

Com o crescimento da empresa e conforme ela venha se tornar conhecida, a TecnoBot irá expandir seu negócio para outros Estados (para que o cliente tenha acesso e acompanhamento de seu sistema diretamente na empresa). Além do desenvolvimento de Chatbots comerciais e pessoais, a TecnoBot também pretende ministrar aulas que ensinam todas as etapas envolvidas no projeto e desenvolvimento de Chatbots, para que as pessoas interessadas no assunto possam adquirir conhecimento e aplicar o mesmo em suas vidas profissionais. Alguns Chatbots já desenvolvidos serão liberados aos clientes como demonstração do serviço. Não aumentará tantos custos, pois será utilizado os recursos presentes na empresa.

Avaliação do plano de negócios - Etapa 8, Passo 1

Faça aqui as considerações

Considerando que o mercado dos bots está bem aquecido e em crescimento, vale a pena investir no negócio. Primeiramente é necessário um esforço nos processos de divulgação e marketing, para torná-la conhecida, liberação de demonstrações dos sistemas e procurar por parcerias já atuantes nesse mercado. E assim que já estiver estabelecida, ampliá-la.