

Teste

Elaborado por: Lucas de Oliveira Molnar

Data criação: 06/06/2018 22:24

Data Modificação: 06/06/2018 23:57

Tipo Empresa: Estudantil

- 1 - Sumário Executivo
 - 1.1 - Resumo
 - 1.2 - Dados dos empreendedores
 - 1.3 - Missão da empresa
 - 1.4 - Setores de atividade
 - 1.5 - Forma jurídica
 - 1.6 - Enquadramento tributário
 - Âmbito federal
 - 1.7 - Capital social
 - 1.8 - Fonte de recursos
- 2 - Análise de mercado
 - 2.1 - Estudo dos clientes
 - 2.2 - Estudo dos concorrentes
 - 2.3 - Estudo dos fornecedores
- 3 - Plano de marketing
 - 3.1 - Produtos e serviços
 - 3.2 - Preço
 - 3.3 - Estratégias promocionais
 - 3.4 - Estrutura de comercialização
 - 3.5 - Localização do negócio
- 4 - Plano operacional
 - 4.1 - Leiaute
 - 4.2 - Capacidade instalada
 - 4.3 - Processos operacionais
 - 4.4 - Necessidade de pessoal
- 5 - Plano financeiro
 - 5.1 - Investimentos fixos
 - 5.2 - Estoque inicial
 - 5.3 - Caixa mínimo
 - 5.4 - Investimentos pré-operacionais
 - 5.5 - Investimento total
 - 5.6 - Faturamento mensal
 - 5.7 - Custo unitário
 - 5.8 - Custos de comercialização
 - 5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV
 - 5.10 - Custos de mão-de-obra
 - 5.11 - Custos com depreciação
 - 5.12 - Custos fixos operacionais mensais
 - 5.13 - Demonstrativo de resultados
 - 5.14 - Indicadores de viabilidade
- 6 - Construção de cenário
 - 6.1 - Ações preventivas e corretivas
- 7 - Avaliação estratégica
 - 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A
- 8 - Avaliação do plano
 - 8.1 - Análise do plano

1 - Sumário Executivo

1.1 - Resumo

Plano de negócio com baixo orçamento para investir na criação de uma empresa pequena, de apenas um funcionário além do proprietário. A empresa é na área de IT e a principal atividade é oferecer manutenção de computadores e notebooks. O setor é bem concorrido, mas é possível estabelecer clientes com o tempo, oferecendo um serviço de qualidade para gerar credibilidade.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 76.152,21
Lucratividade	3,37 %
Rentabilidade	28,84 %
Prazo de retorno do investimento	3 anos e 6 meses

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Lucas de Oliveira Molnar		
Endereço:	Rua Neusa Domingos Nascimento Vasconcelos		
Cidade:	Itapevi	Estado:	São Paulo
Perfil:	<p>Formado no SENAI - Vicente Amato em Jandira, no curso de redes de computadores.</p> <p>Trabalhou 2 anos como estagiário na área de manutenção de computadores na prefeitura de SP.</p> <p>Trabalhou 1 ano como estagiário na área de desenvolvimento de software na GFT, uma empresa multinacional.</p>		
Atribuições:	Gerenciar a empresa (MEI) tanto na parte administrativa, quanto na parte técnica.		

1.3 - Missão da empresa

A empresa Lucas Molnar MEI tem por missão oferecer serviço de manutenção de computadores desktops e notebooks, para usuários sem conhecimento técnico para concertar por conta própria ou sem os equipamentos necessários. Oferecer um tempo maior de vida útil para os equipamentos na região de Osasco. Sempre respeitando o meio ambiente.

1.4 - Setores de atividade

- ☐ Agropecuária
- ☐ Comércio
- ☐ Indústria
- ☒ Serviços

1.5 - Forma jurídica

- () Empresário Individual
 () Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI
 (x) Microempreendedor Individual – MEI
 () Sociedade Limitada
 () Outros:

1.6 - Enquadramento tributário

Âmbito federal

Regime Simples

(x) Sim

() Não

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica

PIS – Contribuição para os Programas de Integração Social

COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (apenas para indústria)

ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

ISS - Imposto sobre Serviços

1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Lucas de Oliveira Molnar	R\$ 9.410,00	100,00
Total		R\$ 9.410,00	100,00

1.8 - Fonte de recursos

Todo o recurso financeiro utilizado na abertura da empresa e nos primeiros meses de funcionamento, vai ser proveniente da reserva pessoal do dono.

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

O público alvo são pessoas que possuem notebooks e desktops. Pessoas que não possuem conhecimento ou infraestrutura necessária para promover manutenção em seus próprios dispositivos e que morem na região de Osasco ou entorno.

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

Hoje o computador é um dispositivo extremamente necessário no dia a dia das pessoas, ele atende os momentos de estudo, lazer e trabalho. Quando ele apresenta algum tipo de defeito, as pessoas precisam ter um técnico de confiança para dar manutenção no dispositivo, isso leva o cliente a precisar do serviço.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

A abrangência do serviço acontece na cidade de Osasco. Eventualmente o cliente pode ser atendido em seu domicílio, nesse caso o raio de atendimento é de até 10 quilômetros da cidade de Osasco.

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
Fox informatica	Não é possível determinar a qualidade	Não é possível determinar os preços praticados	Não é possível determinar as condições de pagamento	Vizinho	Não é possível determinar o atendimento	Não é possível determinar os serviços prestados, mas sabemos que trabalha com manutenção de computadores
Next Assistência Técnica Informática	Não é possível determinar	Preço é competitivo, mas um pouco elevado por trabalhar com produtos da apple	Não é possível determinar	Aproximadamente 2,9km de carro, 8 minutos Aproximadamente 2,6km a pé, 33 minutos	Não é possível determinar	A empresa tem um diferencial de ser autorizada pela apple a prestar manutenção em celulares. A empresa possui comentários positivos sobre seus serviços nas redes sociais.
Manutenção e formatação de computadores	Levando em conta a divulgação feita no google, a empresa não tem cuidados básicos com marketing digital, como erro de português no anúncio da empresa, possivelmente não deve oferecer um bom produto.	Não é possível determinar	Não é possível determinar	Aproximadamente 1,8km de carro, 7 minutos Aproximadamente 1,6km a pé, 20 minutos	Não é possível determinar	Não é possível determinar

Conclusões

A empresa possui concorrentes de diferentes níveis ao redor, dessa forma eles atendem um público bem diversificado.

2.3 - Estudo dos fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Não é possível determinar	Não é possível determinar	Não é possível determinar	Não é possível determinar	Não é possível determinar	Não é possível determinar

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

O principal serviço prestado é a manutenção de notebooks e desktops. A manutenção varia de acordo com o problema encontrado, mas pode ser classificada em 3 elementos. O primeiro é a manutenção via software, nesse caso é feita a instalação e desinstalação de softwares. O segundo é a troca de componentes eletrônicos, troca de peças internas como placa mãe, fonte de alimentação, etc. O terceiro é limpeza do equipamento, dessa forma também é possível resolver alguns problemas e prevenir defeitos.

Nº	Produtos / Serviços
1	Troca de hardware - Cooler
2	Troca de hardware - Processador
3	Troca de hardware - HDs
4	Troca de hardware - Memórias
5	Troca de hardware - Fonte
6	Limpeza em notebooks e desktops
7	Instalação e desinstalação de software

3.2 - Preço

Quando o serviço for a instalação de softwares, o preço cobrado será o custo da licença para uso do software, caso a instalação seja complexa e leve mais de uma hora, será cobrado do cliente o custo das horas de trabalho do técnico.

Quando o serviço for a troca de peça será cobrado apenas o custo da peça, o valor inclui o lucro, preço da aquisição, tributação e outras variáveis que são incluídas na venda de qualquer produto. O custo com o técnico será cobrado por hora, a medida que for necessário, isso acontece pois alguns problemas podem ser mais demorados para serem diagnosticados do que outros.

Além disso, caso o técnico tenha que se deslocar para atender um cliente, será incluído no preço final o custo com o transporte.

O custo fixo estimado para manter a operação mensal ficou em R\$ 3889,83, aproximadamente R\$ 129,66 por dia, o valor inclui gastos com água, IPTU, aluguel, funcionários, entre outros itens descritos no item 5.12. A estimativa de serviços prestados por dia é de aproximadamente 7. Dessa forma o custo unitário que cada serviço tem é de R\$ 18,52, esse valor é o mínimo que cada serviço deve gerar além do custo das peças e do software para que a empresa consiga pagar as contas em dia.

3.3 - Estratégias promocionais

A limpeza de computadores não será cobrada, será um serviço extra, que faz diferença pois previne defeitos e em alguns casos pode ser a solução de problemas, além de ser uma tarefa rápida para ser realizada e com custo extremamente baixo.

A estratégia é utilizar o serviço de limpeza para divulgar ou outros serviços, dessa forma o cliente sai da loja com o computador arrumado e limpo. Isso pode ser divulgado em panfletos, redes sociais e divulgação sonora na própria loja ou região.

3.4 - Estrutura de comercialização

A loja física é um dos principais meios de comercialização. Eventualmente um técnico pode se deslocar até um cliente. Antes de prestar o serviço, será passado para o cliente um orçamento e ele será perguntado se aceita os valores e o procedimento.

3.5 - Localização do negócio

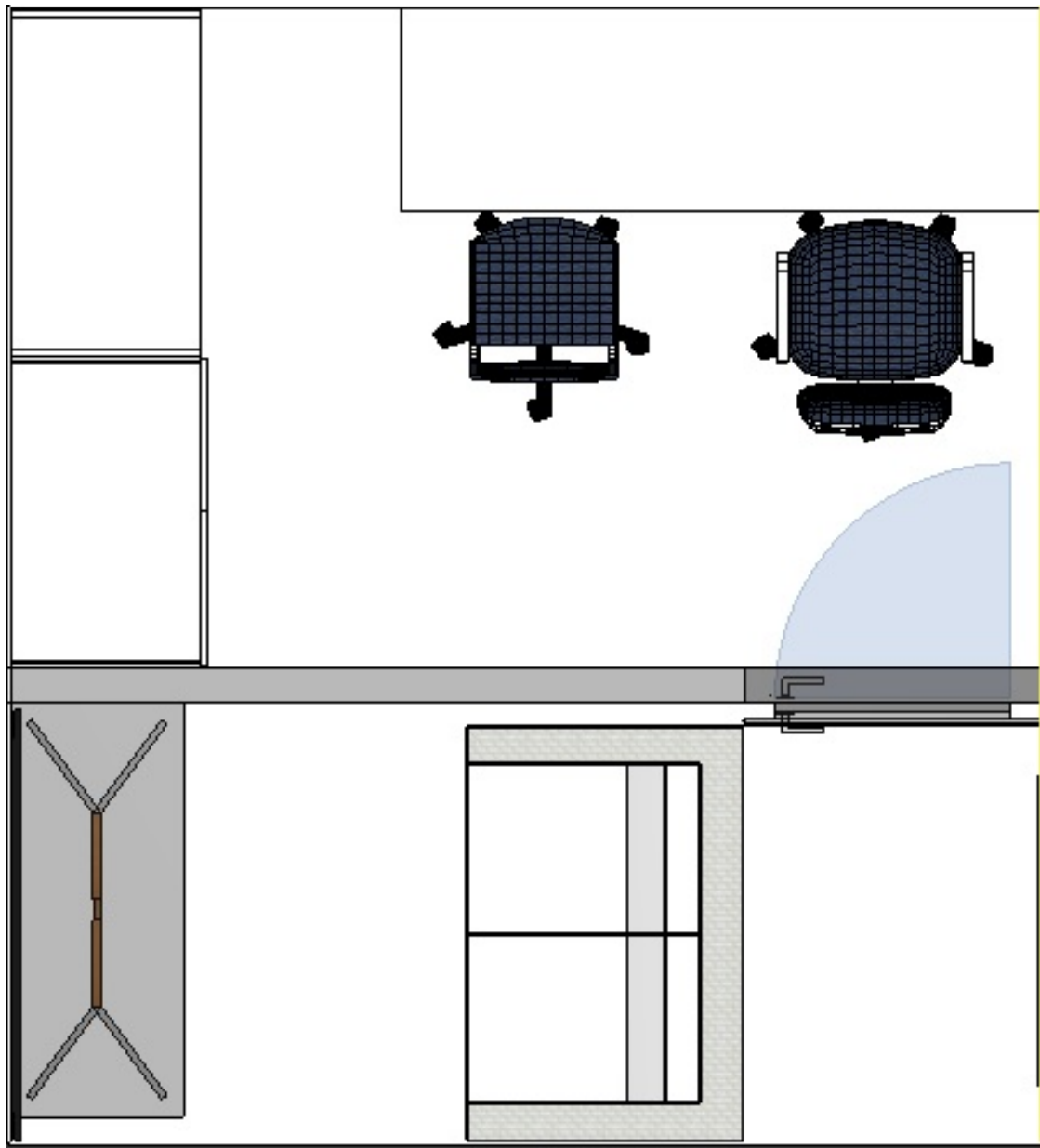
Endereço:	Rua Vinte e Sete de Janeiro, 113
Bairro:	Novo Osasco
Cidade:	Osasco
Estado:	São Paulo
Fone 1:	(11) 3591-7528
Fone 1:	() -
Fax:	() -

Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:

O ponto é bem localizado, no centro de Osasco, próximo a prédios, residências, outros comércios e a um terminal de ônibus. O preço do aluguel está dentro do cobrado na região.

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute



4.2 - Capacidade instalada

Qual a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?

A capacidade máxima de produção por pessoa é de aproximadamente 150 manutenções por mês, levando em conta que cada serviço dura em média uma hora. Esse valor inclui limpeza de desktops e notebooks, instalação de programas e troca de equipamentos.

4.3 - Processos operacionais

As principais atividades são relacionadas a manutenção de computadores, troca de equipamentos e limpeza de desktops e notebooks. Para a troca de equipamentos, a única ferramenta utilizada é uma chave de fenda pequena, já a principal ferramenta para instalar programas é a internet, a limpeza dos dispositivos é feita com jato de ar frio. Todos os serviços são realizados sobre uma bancada na loja.

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Técnico de computador	Ter conhecimentos em hardware para efetuar manutenção em desktops e notebooks, conhecimentos em instalação de programas para Windows e Linux.

5 - Plano financeiro

5.1 - Investimentos fixos

A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (A)				R\$ 0,00

B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Pendrive	2	R\$ 30,00	R\$ 60,00
2	Leitor de CD	2	R\$ 50,00	R\$ 100,00
3	Aspirador de pó Jateador	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
4	Teclado e mouse	3	R\$ 60,00	R\$ 180,00
5	Multímetro	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
6	Ferramentas	2	R\$ 95,00	R\$ 190,00
7	Solda	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
8	Roteador	1	R\$ 140,00	R\$ 140,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 1.570,00

C – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (C)				R\$ 0,00

D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Suporte para TV	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
2	TV da sala de espera	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
3	Sofá de espera	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
4	Cadeira	3	R\$ 150,00	R\$ 450,00
5	Bancada de trabalho	1	R\$ 570,00	R\$ 570,00
6	Armário	2	R\$ 200,00	R\$ 400,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 2.770,00

E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (E)				R\$ 0,00

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Computador	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
SUB-TOTAL (F)				R\$ 1.000,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):	R\$ 5.340,00
--	--------------

5.2 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Veja desinfetante	2	R\$ 5,00	R\$ 10,00
2	Cooler AMD am3	2	R\$ 40,00	R\$ 80,00
3	Cooler itel 1151	2	R\$ 50,00	R\$ 100,00
4	HD WD SATA	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
5	Memoria Kingston 4GB 1333Mhz DDR3	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
6	Placa Mãe AMD AM3	2	R\$ 160,00	R\$ 320,00
7	Placa Mãe Intel LGA 1151	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
8	Fonte generica	4	R\$ 50,00	R\$ 200,00
9	Processador AMD Sempron	2	R\$ 130,00	R\$ 260,00
10	Processador Core I3	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
11	Processador Pentium	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
TOTAL (A)				R\$ 2.170,00

5.3 - Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Troca de equipamento - Hardware	50,00	0	0,00

Instalação ou desinstalação de programas	50,00	30	15,00
Prazo médio total			15

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Fornecedor de equipamentos de hardware	100,00	30	30,00
Prazo médio total			30

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	15

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	15
2. Estoques – necessidade média de estoques	15
Subtotal Recursos fora do caixa	30
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	30
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	30
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	0

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 3.889,83
2. Custo variável mensal	R\$ 2.599,00
3. Custo total da empresa	R\$ 6.488,83
4. Custo total diário	R\$ 216,29
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	0
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 0,00

Capital de giro (Resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 2.170,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 0,00

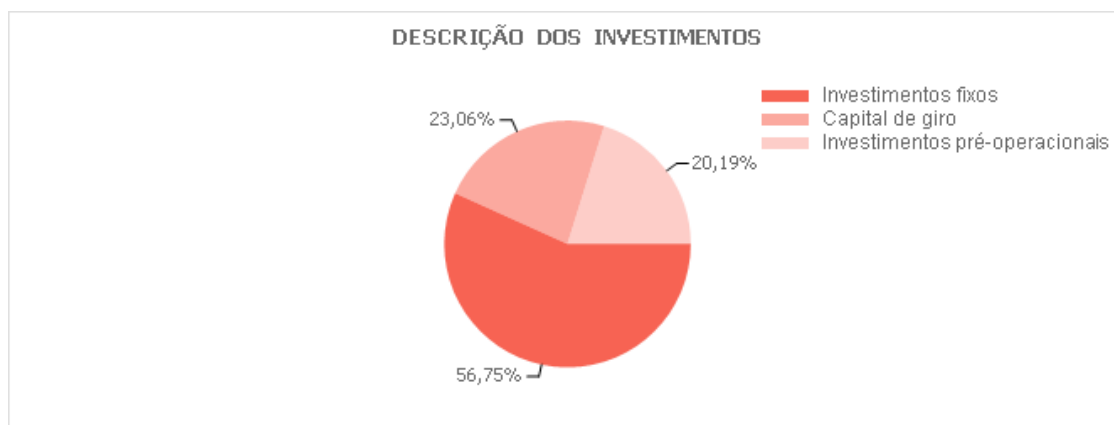
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 2.170,00
--------------------------------	--------------

5.4 - Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 0,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 1.200,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 700,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 0,00
Outras despesas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 1.900,00

5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 5.340,00	56,75
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 2.170,00	23,06
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 1.900,00	20,19
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 9.410,00	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 9.410,00	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 9.410,00	100,00



5.6 - Faturamento mensal

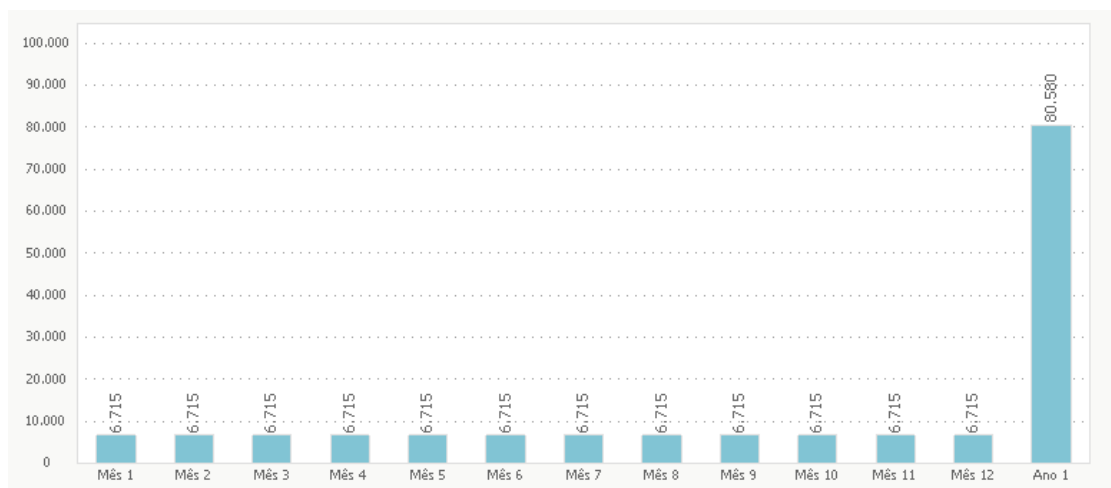
Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Troca de hardware - Cooler	9	R\$ 50,00	R\$ 450,00
2	Troca de hardware - Processador	9	R\$ 75,00	R\$ 675,00
3	Troca de hardware - HDs	9	R\$ 210,00	R\$ 1.890,00
4	Troca de hardware - Memórias	10	R\$ 220,00	R\$ 2.200,00
5	Troca de hardware - Fonte	10	R\$ 75,00	R\$ 750,00
6	Limpeza em notebooks e desktops	20	R\$ 0,00	R\$ 0,00
7	Instalação e desinstalação de software	10	R\$ 75,00	R\$ 750,00
TOTAL				R\$ 6.715,00

Projeção das Receitas:

- (x) Sem expectativa de crescimento
- () Crescimento a uma taxa constante:
 0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses
 0,00 % ao ano a partir do 2º ano
- () Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 6.715,00
Mês 2	R\$ 6.715,00
Mês 3	R\$ 6.715,00
Mês 4	R\$ 6.715,00
Mês 5	R\$ 6.715,00
Mês 6	R\$ 6.715,00
Mês 7	R\$ 6.715,00

Mês 8	R\$ 6.715,00
Mês 9	R\$ 6.715,00
Mês 10	R\$ 6.715,00
Mês 11	R\$ 6.715,00
Mês 12	R\$ 6.715,00
Ano 1	R\$ 80.580,00



5.7 - Custo unitário

Produto: Troca de hardware - Cooler

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Cooler	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Pasta terminca	1	R\$ 3,00	R\$ 3,00
TOTAL			R\$ 23,00

Produto: Troca de hardware - Processador

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Processador	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
Pasta termica	1	R\$ 3,00	R\$ 3,00
TOTAL			R\$ 28,00

Produto: Troca de hardware - HDs

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
HD	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00

TOTAL	R\$ 60,00
--------------	------------------

Produto: Troca de hardware - Memórias

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Memória	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00
TOTAL			R\$ 60,00

Produto: Troca de hardware - Fonte

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Fonte	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
TOTAL			R\$ 25,00

Produto: Limpeza em notebooks e desktops

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: Instalação e desinstalação de software

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

5.8 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	0,00	R\$ 6.715,00	R\$ 0,00
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 6.715,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 6.715,00	R\$ 0,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 6.715,00	R\$ 0,00

Total Impostos	R\$ 0,00
Total Gastos com Vendas	R\$ 0,00
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 0,00

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 0,00
Mês 2	R\$ 0,00
Mês 3	R\$ 0,00

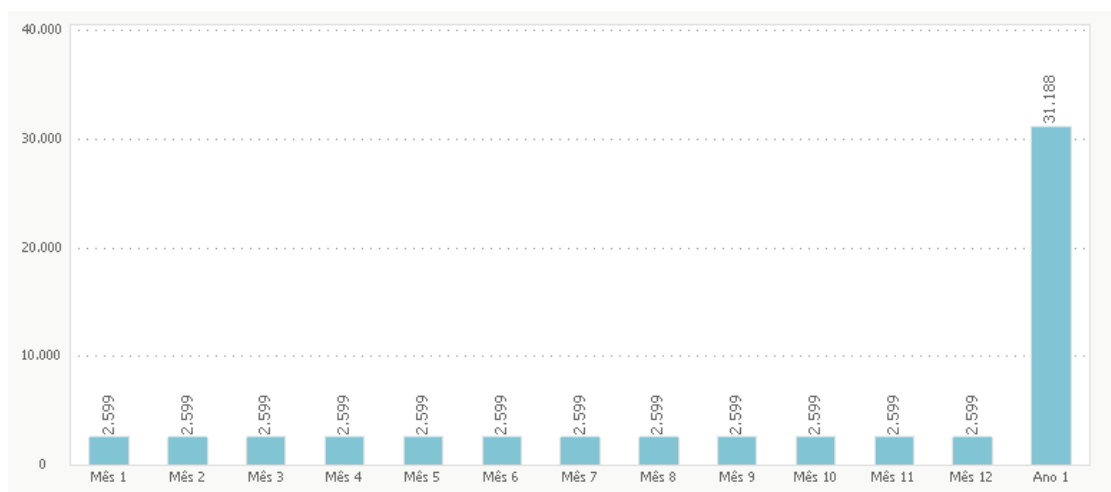
Mês 4	R\$ 0,00
Mês 5	R\$ 0,00
Mês 6	R\$ 0,00
Mês 7	R\$ 0,00
Mês 8	R\$ 0,00
Mês 9	R\$ 0,00
Mês 10	R\$ 0,00
Mês 11	R\$ 0,00
Mês 12	R\$ 0,00
Ano 1	R\$ 0,00



5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Troca de hardware - Cooler	9	R\$ 23,00	R\$ 207,00
2	Troca de hardware - Processador	9	R\$ 28,00	R\$ 252,00
3	Troca de hardware - HDs	9	R\$ 60,00	R\$ 540,00
4	Troca de hardware - Memórias	10	R\$ 60,00	R\$ 600,00
5	Troca de hardware - Fonte	10	R\$ 25,00	R\$ 250,00
6	Limpeza em notebooks e desktops	20	R\$ 0,00	R\$ 0,00
7	Instalação e desinstalação de software	10	R\$ 75,00	R\$ 750,00
TOTAL				R\$ 2.599,00

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 2.599,00
Mês 2	R\$ 2.599,00
Mês 3	R\$ 2.599,00
Mês 4	R\$ 2.599,00
Mês 5	R\$ 2.599,00
Mês 6	R\$ 2.599,00
Mês 7	R\$ 2.599,00
Mês 8	R\$ 2.599,00
Mês 9	R\$ 2.599,00
Mês 10	R\$ 2.599,00
Mês 11	R\$ 2.599,00
Mês 12	R\$ 2.599,00
Ano 1	R\$ 31.188,00



5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Técnico de computador	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	20,00	R\$ 240,00	R\$ 1.440,00
TOTAL	1		1.200,00		R\$ 240,00	R\$ 1.440,00

5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 1.570,00	10	R\$ 157,00	R\$ 13,08
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 2.770,00	10	R\$ 277,00	R\$ 23,08
COMPUTADORES	R\$ 1.000,00	5	R\$ 200,00	R\$ 16,67
Total			R\$ 634,00	R\$ 52,83

5.12 - Custos fixos operacionais mensais

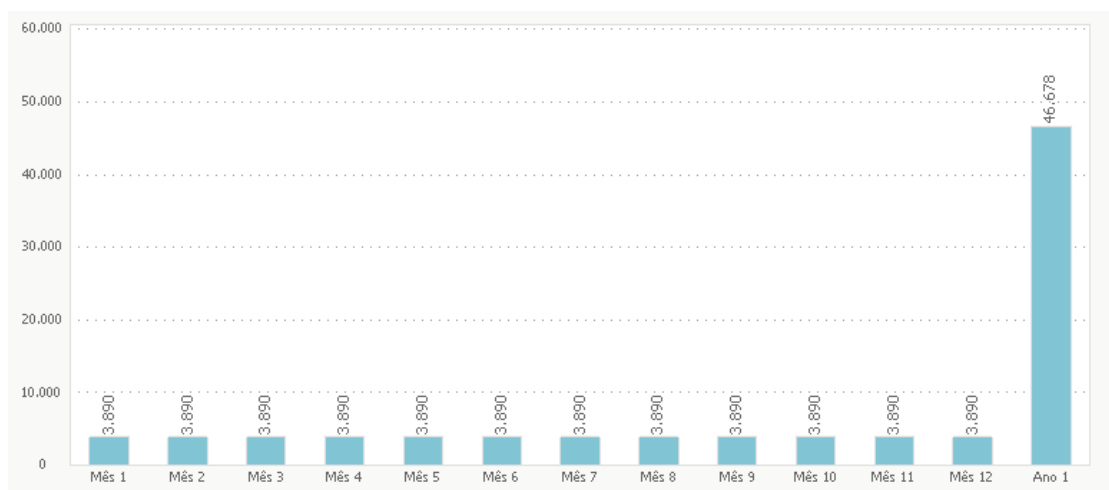
Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 500,00
Condomínio	R\$ 350,00
IPTU	R\$ 300,00
Energia elétrica	R\$ 100,00
Telefone + internet	R\$ 150,00
Honorários do contador	R\$ 0,00
Pró-labore	R\$ 500,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 150,00
Salários + encargos	R\$ 1.440,00
Material de limpeza	R\$ 100,00
Material de escritório	R\$ 200,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 52,83
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 47,00
Outras taxas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 3.889,83

Projeção dos Custos:

- (x) Sem expectativa de crescimento
- () Crescimento a uma taxa constante:
0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses
0,00 % ao ano a partir do 2º ano
- () Entradas diferenciadas por período

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 3.889,83
Mês 2	R\$ 3.889,83

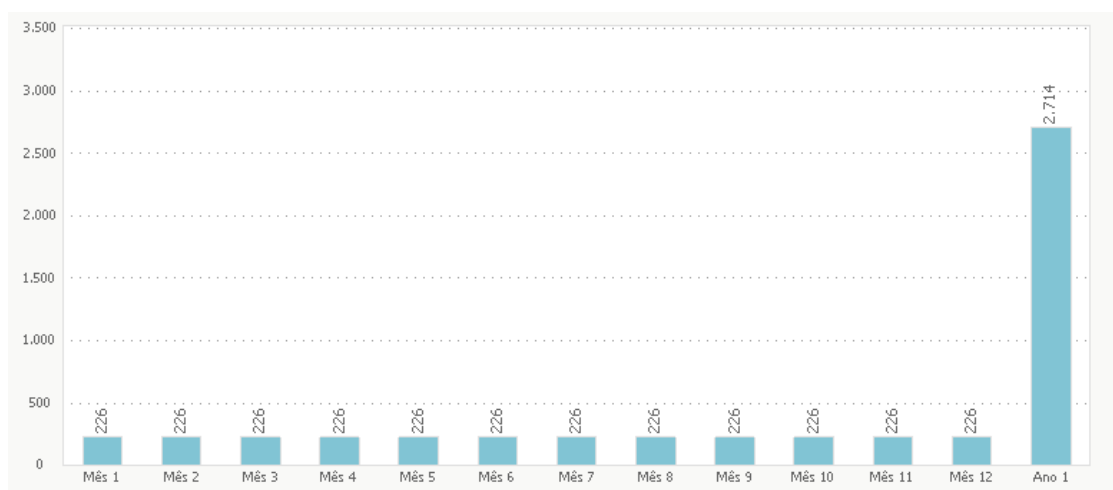
Mês 3	R\$ 3.889,83
Mês 4	R\$ 3.889,83
Mês 5	R\$ 3.889,83
Mês 6	R\$ 3.889,83
Mês 7	R\$ 3.889,83
Mês 8	R\$ 3.889,83
Mês 9	R\$ 3.889,83
Mês 10	R\$ 3.889,83
Mês 11	R\$ 3.889,83
Mês 12	R\$ 3.889,83
Ano 1	R\$ 46.677,96



5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 6.715,00	R\$ 80.580,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 2.599,00	R\$ 31.188,00	38,70
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
Total de custos Variáveis	R\$ 2.599,00	R\$ 31.188,00	38,70
3. Margem de Contribuição	R\$ 4.116,00	R\$ 49.392,00	61,30
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 3.889,83	R\$ 46.677,96	57,93
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 226,17	R\$ 2.714,04	3,37

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 226,17
Mês 2	R\$ 226,17
Mês 3	R\$ 226,17
Mês 4	R\$ 226,17
Mês 5	R\$ 226,17
Mês 6	R\$ 226,17
Mês 7	R\$ 226,17
Mês 8	R\$ 226,17
Mês 9	R\$ 226,17
Mês 10	R\$ 226,17
Mês 11	R\$ 226,17
Mês 12	R\$ 226,17
Ano 1	R\$ 2.714,04



5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 76.152,21
Lucratividade	3,37 %
Rentabilidade	28,84 %
Prazo de retorno do investimento	3 anos e 6 meses

6 - Construção de cenário

6.1 - Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista)	15,00 %	Receita (otimista)	15,00 %
-----------------------------	---------	---------------------------	---------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 6.715,00	100,00	R\$ 5.707,75	100,00	R\$ 7.722,25	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 2.599,00	38,70	R\$ 2.209,15	38,70	R\$ 2.988,85	38,70
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
Total de Custos Variáveis	R\$ 2.599,00	38,70	R\$ 2.209,15	38,70	R\$ 2.988,85	38,70
3. Margem de contribuição	R\$ 4.116,00	61,30	R\$ 3.498,60	61,30	R\$ 4.733,40	61,30
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 3.889,83	57,93	R\$ 3.889,83	68,15	R\$ 3.889,83	50,37
Resultado Operacional	R\$ 226,17	3,37	R\$ -391,23	-6,85	R\$ 843,57	10,92

Ações corretivas e preventivas:

Caso o fluxo de cliente e de venda não forem como o planejado, em último caso é possível revender o estoque comprado, até alguns itens da loja, como TV e sofá.

Em um ambiente menos negativo, é possível reduzir algumas margens sobre o lucro e até ampliar a divulgação.

Caso o lucro seja maior do que o esperado, todo valor será armazenado em um investimento seguro da inflação para ser revertido posteriormente em melhorias na loja e ampliação do negócio.

7 - Avaliação estratégica

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS Oferecer um serviço de qualidade, com profissionais bem qualificados na equipe	OPORTUNIDADES A localização do negocio possui uma grande rotatividade de clientes
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS Infraestrutura reduzida Dificuldades financeiras iniciais do negocio	AMEAÇAS A concorrência pode ser uma ameaça

Ações:

Com o tempo as dificuldades financeiras podem ser superadas, já o fator da concorrência é sempre um dos maiores desafios, nesse caso o ideal é sempre manter um serviço com credibilidade para manter o cliente.

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

O plano de negócio descreve os principais pontos que devem ser considerados para abrir uma empresa de manutenção de computadores, levando em conta o baixo orçamento.

Após concluir todas as etapas do plano, é possível perceber que mesmo procurando economizar no possível para entregar um serviço de qualidade, o valor necessário para abrir a empresa ainda é um pouco elevado. Mas levando em conta o potencial de ganhos e rotatividade de clientes na região escolhida, é possível encontrar um equilíbrio dentro de pouco tempo. Nesse seguimento um dos maiores valores é a credibilidade, a confiança que o cliente tem para retornar e não buscar um concorrente.

Termo de Aceite

SOFTWARE CEPN 3.0 - COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO

O software tem como objetivo oferecer uma ferramenta simples e prática para a elaboração de um plano de negócios. Criar uma empresa é um desafio e o plano de negócios, enquanto instrumento de planejamento, é adotado em todo o mundo, por diversas instituições e por empresas dos mais diversos porte e setores.

Um plano de negócios tem como proposta fazer com que o empreendedor seja capaz de estimar se, a partir da sua visão de futuro, experiência e conhecimento de mercado, seu projeto é viável ou não. Apesar de não eliminar totalmente os riscos, evita que erros sejam cometidos pela falta de análise.

O sistema foi preparado para orientá-lo no preenchimento de cada seção do plano a partir das informações coletadas por você. Para ajudá-lo, a ferramenta explica as etapas do plano, apresentando dicas, alertas e recomendações. Os exemplos disponibilizados são fictícios, de natureza pedagógica e trazem informações e valores meramente ilustrativos.

Informações Gerais

- Um plano de negócios não garante por si só o sucesso de uma empresa. Fatores externos também influenciam o negócio, portanto monitore ameaças e oportunidades.
- Fatores internos também determinam a existência e o crescimento de uma empresa. Esses fatores estão sob controle do empreendedor e são relacionados à implantação de controles e à uma gestão eficiente.
- Informação é a matéria-prima para qualquer ação de planejamento e quanto mais precisa for, maior será a qualidade do plano de negócios. Portanto, leia revistas especializadas, consulte associações e entidades do seu segmento, participe de feiras e cursos, faça pesquisas na Internet, converse com outros empresários, clientes, fornecedores e especialistas (consultores, contabilistas, advogados, etc.).
- O plano de negócio deve ser revisado periodicamente, pois é flexível e está sujeito a ajustes em função das mudanças no mercado ou do ambiente interno da empresa.
- Apesar do plano ser um instrumento de gestão importante, há outras ferramentas que devem ser utilizadas por você na administração da empresa.
- O plano de negócios pode ser solicitado por uma instituição financeira ou por um investidor para a captação de recursos. Entretanto, este plano não assegura a obtenção dos recursos em si, pois cada instituição tem processos próprios, requisitos e exigências.
- Um plano de negócio pode ser utilizado para obter sócios e investidores, estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo buscar recursos. Porém, o usuário mais importante do plano de negócios é o próprio empreendedor.

Tenho ciência e concordo com os termos acima.

Lucas de Oliveira Molnar