[capa bonitinha]

[Contra Capa]

Conteúdo

[Sumário Executivo 4](#_Toc200995321)

[Busca e Seleção das Idéias 4](#_Toc200995322)

[Setor 4](#_Toc200995323)

[Indústria de Jogos Eletrônico 5](#_Toc200995324)

[Consumidores 5](#_Toc200995325)

[Pesquisa de Preferencia do Consumidor 5](#_Toc200995326)

[Concorrentes 6](#_Toc200995327)

[Estratégias Competitivas 6](#_Toc200995328)

[Fornecedores 6](#_Toc200995329)

[Aspectos Operacionais 6](#_Toc200995330)

[Localização 6](#_Toc200995331)

[Processo Operacional 6](#_Toc200995332)

[Layout do ambiente 6](#_Toc200995333)

[Organograma da empresa 6](#_Toc200995334)

[Produtos 6](#_Toc200995335)

[Equipamentos, máquinas, material de consumo e serviços técnicos 6](#_Toc200995336)

[Aspectos de Publicidade 6](#_Toc200995337)

[Aspectos Administrativos 6](#_Toc200995338)

[Funções 6](#_Toc200995339)

[Aspectos Jurídicos 6](#_Toc200995340)

[Natureza Jurídica 6](#_Toc200995341)

[Aspectos tributários 6](#_Toc200995342)

[Estrutura societária 6](#_Toc200995343)

[Tributos 6](#_Toc200995344)

[Fluxograma de Abertura 6](#_Toc200995345)

[Aspectos Econômico-Financeiros 6](#_Toc200995346)

[Investimento Inicial 6](#_Toc200995347)

[Fluxo de Caixa 6](#_Toc200995348)

[Premissas 7](#_Toc200995349)

[Demonstração de Resultado 7](#_Toc200995350)

[Projeção Pessimista 7](#_Toc200995351)

[Projeção Intermediária 7](#_Toc200995352)

[Projeção Otimista 7](#_Toc200995353)

[Capital de Giro 7](#_Toc200995354)

[Tempo de Retorno do Investimento (Payback) 7](#_Toc200995355)

[Estimativa Pessimista 7](#_Toc200995356)

[Estimativa Intermediária 7](#_Toc200995357)

[Estimativa Otimista 7](#_Toc200995358)

[Ciclo Operacional 7](#_Toc200995359)

[Ciclo Financeiro 7](#_Toc200995360)

[Ponto de Equilíbrio 7](#_Toc200995361)

[Conclusão 7](#_Toc200995362)

# Sumário Executivo

# Busca e Seleção das Idéias

Levantamos informações para o desenvolvimento de uma empresa, para identificarmos diferenciais competitivos em habilidades bem desenvolvidas pelo grupo, decidimos pelo ramo de entretenimento, especificamente a indústria de jogos eletrônicos. Os fatores decisivos foram:

* Crescimento do mercado de games em 40% ao ano, até o pico em 2001 estimado pela Ubisoft.
* Inclusão de jogos eletrônicos em projetos de leis, e a atual taxa de importação garantirão um preço competitivo para o mercado para jogos nacionais.
* Possibilidade de pesquisas e parcerias junto a faculdades para desenvolvimento das competências necessárias neste mercado.

# Setor

A indústria dos jogos eletrônicos está inteiramente ligada ao desenvolvimento de toda a indústria do entretenimento valendo cerca de 30 bilhões de dólares. É responsável pela evolução de processos complexos de produção de roteiros, técnicas visuais e de criação de produtos midiáticos, desde o seu planejamento, publico alvo, estratégias de marketing e plano comercial de propaganda, além de impulsionar o mercado de hardware.

No Brasil, podemos classificar as empresas em três segmentos sobre a orientação do projeto com base no levantamento de empresas registradas na ABRAGAMES, ainda em funcionamento, temos:

Promocionais: jogos desenvolvidos sob encomenda para empresas divulgarem seu nome, eventos, ou seus produtos. Aqui se encaixam empresas de produção websites, webgames e cd-roms promocionais.

Educacionais: jogos desenvolvidos para sistemas de ensinos, públicos ou privados, para melhor abordagem de um determinado conteúdo do curso. Tais como simuladores de negócios, e jogos de perguntas e respostas.

Entretenimento: responsáveis pela pesquisa de mercado, desenvolvimento, publicidade e vendas de jogos de computadores e consoles.

Figura – Subdivisões conforme competência principal da empresa

Levando em consideração tais informações, fica evidente a que composição atual do mercado brasileiro de jogos eletrônicos é dominada por produtos sob encomenda. Então revemos esse conceito de jogo nacional, para reverter essa situação atual, buscando e sendo a principal referencia para o desenvolvimento da indústria nacional.

Desse modo, ofereceremos aos nossos jogadores muitas horas de diversão dentro de enredos bem elaborados, para computadores pessoais e consoles (xBox360, WII e futuramente PS3), desenvolvidos sob processos gerenciados e em constante otimização. Nossa empresa apresenta as seguintes características:

* A garantia de sucesso, diversão a custo acessível: Ao contrario dos jogos importados, a tarifação sobre nacional é menor, o que tornará nossos jogos mais acessíveis.
* Diversificada: nossos funcionários são especialistas em suas áreas, não será uma empresa composta de uma competência só.
* Socialmente Responsável: não somente com culturas de reciclagem e respeito, nos também auxiliaremos pesquisas em universidades e cursos gratuitos em escolas públicas e estaduais.

## Indústria de Jogos Eletrônico

[A FAZER / Descrever Mundo, Brasil e Comparar mercados externos]

# Consumidores

Nosso alvo como consumidores são os jogadores casuais, aqueles que jogam quando chegam do trabalho, depois dos estudos, tardes chuvosas e finais de semana e grupo de jogadores, aqueles organizam reuniões para se divertir com jogos multi-jogadores. Temos como objetivo fazer com que os jogadores tenham momentos memoráveis de diversão e que nossos produtos se tornem parte de seu dia-a-dia.

Para entender melhor as necessidades do nosso cliente em potencial fizemos 2 pesquisas iniciais conforme detalhamento a seguir (e seus resultados) com amostragem aproximada de 400 pessoas .

*As propostas de pesquisas e melhorias relacionadas encontram-se em Aspectos Operacionais.*

## Pesquisa de Preferência do Consumidor Via Web

Esta pesquisa teve como focos consumidores que faziam parte de comunidades da internet sobre jogos (STG, Games UOL e Seganet), informativa ( Gamedev, Clube do Hardware, Unidev), comunidades relacionadas do Orkut, e fóruns religiosos (Jesus Voltará, Ateus.net, etc..).

Fora enviado para alguns participantes a seguintes perguntas a serem respondidas, e houve aproximadamente 350 pessoas que responderam.

### Resultados

#### Sexo

Figura – Cliente potencial por sexo

#### Faixa Etária

Figura - Cliente Potencial Por faixa etária

[WILL TENTA FORMATAR ESSE GRÁFICO P/ PORCENTAGEM E TIRAR ESSE -5 PRA MIM POR FAVOR, TALVEZ OUTRO TIPO DE GRÁFICO FIQUE MELHOR]

#### Filhos

## Pesquisa de Preferência do Consumidor em Eventos

Esta pesquisa teve como focos os jogadores mais assíduos identificados dentro da pesquisa como consumidores em potencial. Foram organizados três eventos envolvendo em que estavam disponíveis consoles das duas ultimas gerações (Nintendo: Wii e Cubo, PlayStation: 2 e 3, Microsoft: Xbox e Xbox360), no caso do Cubo compareceram 3 consoles, e 2 Xbox360), todos eles como todos os controles e uma pequena rede de computadores. Em cada evento, cerca de 30 pessoas compareceram, e houve reincidência de pessoas nos outros eventos, sendo um total de 60 pessoas avaliadas.

*Maiores detalhes da pesquisa, custos envolvidos e melhorias relacionadas encontram-se em Aspectos Operacionais.*

### Resultados

## Resultados Finais (Relação entre Resultados)

# Concorrentes

## Estratégias Competitivas

# Fornecedores

# Aspectos Operacionais

Nesta parte do plano do negócio, iremos tratar de todo o processo de funcionamento da empresa, descrevendo a localização, processo e equipamentos necessários para o funcionamento.

## Localização

## Processo Operacional

## Layout do ambiente

## Organograma da empresa

## Produtos

## Equipamentos, máquinas, material de consumo e serviços técnicos

# Aspectos de Publicidade

# Aspectos Administrativos

## Funções

# Aspectos Jurídicos

[Alguns aspectos a confirmar devida especificação de local e ramo segundo a tributação e documentos]

Registro de nome da empresa

* Registro de nome: Schneider Games Ltda.
* Nome fantasia: Schneider Games
* Ramo: Indústria de Desenvolvimento de Software [Confirmar indústria de Mudança]
* Local: [Confirmar]

A Schneider Games foi registrada segundo o novo Código Civil Brasileiro e também segue as normalizações estabelecidas pelo Departamento Nacional de Registro do Comércio (DNRC).

**Alvará de Funcionamento** – houve uma consulta previa do local para fins de alvará de funcionamento, uma busca se o nome já havia sido registrado.

**Registro da Empresa e Nome** - foi feito o registro da empresa e proteção ao nome empresarial, que decorre do arquivamento dos atos constitutivos de sociedade, sendo Schneider Games.

**CNPJ** – foram seguidos os procedimentos da Secretaria da Receita Federal para a inscrição no CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica).

**Alvará de Licença** – foi tirado o alvará de licença do Corpo de Bombeiros, pago os documentos no banco indicado.

**Alvará de Licença e Funcionamento** – retirado também o alvará de licença e funcionamento após ter comprovado os requisitos de estrutura e documentação, requerido pela Secretaria Municipal de Desenvolvimento Urbano da cidade de São Paulo. [Confirmar Local Ainda]

**Certidão Negativa de Crédito** – foi retirada a Certidão Negativa de Debito para com a Fazenda Publica Estadual de todos os integrantes da sociedade.

**Inscrição Estadual** – tivemos que efetuar a inscrição no Cadastro Geral de Contribuinte da Secretaria de Estado da Fazenda.

**Inscrição na Previdência Social** – simultaneamente com o CNPJ efetuamos a inscrição na Previdência Social / Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS).

**Inspeções, Registros e Licenças Junto a outros Órgãos Públicos** – tivemos que seguir normas, registrar e licenciar a Schneider Games segundo o Departamento de Vigilância Sanitária, Secretaria de Saúde, Secretaria do Meio Ambiente, entre outros.

## Natureza Jurídica

## Aspectos tributários

## Estrutura societária

## Tributos

## Fluxograma de Abertura

# Aspectos Econômico-Financeiros

Esta parte do nosso plano de negócios trata toda a questão que envolve a viabilidade econômico-financeira do empreendimento, como o investimento inicial, projeções de fluxo de caixa, demonstração de resultados, lucratividade, ponto de equilíbrio, ciclos operacionais e financeiros, etc.

## Investimento Inicial

## Fluxo de Caixa

### Premissas

## Demonstração de Resultado

### Projeção Pessimista

### Projeção Intermediária

### Projeção Otimista

## Capital de Giro

## Tempo de Retorno do Investimento (Payback)

### Estimativa Pessimista

### Estimativa Intermediária

### Estimativa Otimista

## Ciclo Operacional

## Ciclo Financeiro

## Ponto de Equilíbrio

# Conclusão