

MRT Produções



---

## MRT

---

### PLANO DE NEGÓCIOS

**Endereço:** R. Abraham Lincoln, 210 - Jardim América, Rio do Sul - SC,  
89160-202

**Telefone:** 47 98871-1014

**Website:** mrtproducoes.com

**E-mail da empresa:** contato@mrtproducoes.com

**Diretor:** Martina Duarte Cascaes - Fotógrafa e administradora - 47 98871-1014  
- martinaduarte2013@gmail.com

**Diretor:** Rian Dziuba Oliveira Costa - Editor - 47 996788302 -  
riandziuba@gmail.com

**Data:** 16 / 01 / 2019

**Responsável:** Martina Duarte Cascaes - Fotógrafa e administradora - 47  
98871-1014 - martinaduarte2013@gmail.com

## **1. SUMÁRIO**

1. SUMÁRIO	2
2. SUMÁRIO EXECUTIVO	3
2.1 Breve descrição do negócio	3
2.2 O mercado alvo e as projeções de crescimento	3
2.3 A oportunidade e as estratégias	4
2.4 As vantagens competitivas e sustentabilidade do negócio	4
2.5 Ações para o alcance dos objetivos estratégicos da empresa	4
2.6 A equipe envolvida no projeto	4
2.7 Potencial de lucratividade do negócio	5
3. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
4. DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS E SERVIÇOS	7
5. ANÁLISE DE MERCADO	8
6. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA	10
7. ANÁLISE ESTRATÉGICA	12
8. PLANO FINANCEIRO	15
9. CRONOGRAMA	19
10. CONCLUSÃO	20
11. ANEXOS	21

## **2. SUMÁRIO EXECUTIVO**

### **2.1 Breve descrição do negócio**

#### **Descrição da empresa**

MRT - Martina e Rian, Trabalhos. Escolhido para ser algo único (os nomes dos integrantes) e prático para falar e decorar é uma empresa de Prestação de serviços localizada Sala 104 - R. Abraham Lincoln, 210 - Jardim América, Rio do Sul - SC, 89160-202, foi criada a pouco tempo, assim se tornando uma start-up, sendo sua criação em 16 / 01 / 2019, que possui inicialmente 2 Funcionários. Seu porte é de Microempresa sendo uma constituição de um MEI. A empresa possui objetivo de crescer amplamente no Mercado regional de Rio do Sul na área de fotografia e filmagem, fazendo como missão o registro de momentos especiais e tem como objetivos:

- Crescer em popularidade na região de Rio do Sul
- Ser considerado uma das melhores empresas de fotografia e filmagem da região de Rio do Sul
- Expandir a área de trabalho ou talvez mudá-la de centro

#### **Descrição dos produtos e serviços**

A empresa fornece ensaios fotográficos, cobertura de eventos, produção de clipes, edição de imagens e Fotoalbum.

Tendo como principais características da fotografia, papel de tamanho 10x15cm e 15x21cm. As fotos tiradas ficam em site para que pessoa possa escolher quais quer revelar.

O produto tem custo menor, disponibilidade de escolha em qualquer lugar e qualidade melhor a dos concorrentes no mesmo nível de desenvolvimento, sendo o processo é a pessoa escolhe o local, são tiradas as fotos e gravados os

vídeos, ambos passam por um tratamento, antes de ir para o site, onde a pessoa escolhe e nós entregamos.

## 2.2 O mercado alvo e as projeções de crescimento

A empresa atua no mercado fotográfico localizado em Rio do Sul e Região que possui um bom índice de consumidores, e com uma ampla concorrência, pois com a atualidade as pessoas estão querendo cada vez mais tornar momentos únicos e especiais, em momentos eternos. É um mercado bem variado e tende sempre a crescer, pois sempre há novidades para se acrescentar.

Ele é dividido em Casamentos, ensaios, ensaios a céu aberto, ensaio em estúdio, ensaio artístico, ensaio feminino, ensaio masculino, ensaio de velho, ensaio sensual, ensaio de bicho, ensaio de casal, fotos institucionais, clipes de festas, clipes empresariais, fotos de paisagem, criação de conteúdo para redes sociais.

Seu crescimento ocorre quando a economia está em uma situação melhor e com taxas de desemprego mais baixas, mas mesmo em momentos piores possui certa atividade. Em épocas sazonais terá conteúdo e diferentes cenários para inovar, sendo que em épocas específicas terão mais público que outras.

A vantagem nos dias de hoje é tecnologia auxilia muito, desde o momento de criar o produto até o momento de entrega, facilitando as formas de mostrar os processos para o cliente, escolha de material, maneiras de enviá-los (como emails, sites, etc), oportunidades: Pessoas próximas que ajudam a entrar no mercado de trabalho, divulgando o nome e gerando mais trabalhos futuros, ameaças: Realizar um trabalho que o cliente final não goste; ter muitas concorrências de mesmo nível.

O preço médio é variável pela quantidade de serviço, pela complexidade do serviço e por outros fatores extras.

### **Descrição da concorrência**

Os concorrentes são outros fotógrafos e produtores de vídeos, com a mesma área de ação e lojas de produtos personalizados que fazem as fotos dos clientes que disponibilizam fotos e vídeos com uma mesma finalidade do MRT, mas tendo como vantagens em equipamentos diferenciados e superiores que permitem fazer mais coisas e com mais qualidade, que gera a necessidade de investir em equipamentos inovadores e começar a fazer vídeos e fotos diferentes do resto

### **2.3 A oportunidade e as estratégias**

Para que a empresa possa crescer é necessário um diferencial, algo que na região ninguém possui é uma câmera 360°, que proporcionará fazer filmagens e fotos diferentes e inovadoras na região, outro destaque que temos manter no preço médio do mercado até as pessoas se acostumarem com o novo.

Para isso iremos produzir, mesmo que de graça, apenas para mostrar para o público o que estamos trazendo, e encaixar o novo como algo “necessário”

### **2. Ações para o alcance dos objetivos estratégicos da empresa**

Nosso preço depende tempo de trabalho e qualidade do produto levando em consideração a quantidade final de produtos. Nossa comunicação pode ser feita pessoalmente e por plataformas online, como, Whatsapp e Instagram. A venda é feita de forma direta, com o intuito que o “espalhe” o nosso nome com o nosso produto, trazendo mais possíveis clientes, nosso parceiros são as lojas.

Depois da venda o cliente é submetido a um questionário, em caso de comunicação pode ser feita por whatsapp ou ligações.

Para a atuação na equipe é necessário saber noções básicas de fotografia e manipulação de imagem

## 2.6 A equipe envolvida no projeto

Os pessoas envolvidas no projeto são:

- Martina Duarte Cascaes que possui experiência em fotografar e administrar. É a encarregada das fotografias e parte de financeira.
- Rian Dziuba Oliveira Costa que possui experiência em edição básica de fotos, e desenvolver websites. É encarregado das edições de fotos e vídeos.

## 2.7 Potencial de lucratividade do negócio

Equipamentos, profissionalização, manutenção e marketing.

### **3. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

MRT - Martina e Rian, Trabalhos, o nome foi escolhido pois é objetivo de vida, poder viajar pelo mundo e viver disso por meio de fotografia e vídeos. É uma empresa de prestação de serviços, que não possui uma matriz, nossa área de atuação atual é Rio do sul-SC, mas pretendemos atuar no mundo inteiro.

Foi criada em 16/01/2019 sendo uma micro empresa start-up, que possui dois integrantes, onde nossa missão crescer amplamente no Mercado regional de Rio do Sul na área de fotografia e filmagem, registrando momentos especiais, crescendo em popularidade na região de Rio do Sul, ser considerado uma das melhores empresas de fotografia e filmagem da região de Rio do Sul e expandir a área de trabalho ou talvez mudá-la de centro. Pretendemos crescer utilizando de Marketing e parcerias

#### **4. DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS E SERVIÇOS**

Os produtos que serão vendidos são fotos e vídeos que pode ser disponibilizado online e pessoalmente, sendo a foto de papel de tamanho 10x15cm e 15x21.

Como não é sazonal, não temos preocupação com entressafra. Pretendemos inovar com fotos e vídeos em 360°. O que nos faz diferente da concorrência é o custo benefício, agilidade e bom atendimento. O funcionamento do serviço é feito da seguinte forma, primeiramente é combinado um pacote de fotos, então marcado e feito o ensaio, é feita a escolha das fotos, as fotos escolhidas são editadas, passa por uma revisão e é entregue ao cliente.

No final é enviado um questionário ao cliente sobre o que ele achou do serviço. Para o desenvolvimento da equipe utilizamos de cursos, palestras e workshops.



## **5. ANÁLISE DE MERCADO**

### **Análise do setor**

A empresa atua no mercado fotográfico localizado em Rio do Sul e Região que possui um bom índice de consumidores, e com uma ampla concorrência, pois com a atualidade as pessoas estão querendo cada vez mais tornar momentos únicos e especiais, em momentos eternos. É um mercado bem variado e tende sempre a crescer, pois sempre há novidades para se acrescentar.

Ele é dividido em Casamentos, ensaios, ensaios a céu aberto, ensaio em estúdio, ensaio artístico, ensaio feminino, ensaio masculino, ensaio de velho, ensaio sensual, ensaio de bicho, ensaio de casal, fotos institucionais, clipes de festas, clipes empresariais, fotos de paisagem, criação de conteúdo para redes sociais.

Seu crescimento ocorre quando a economia está em uma situação melhor e com taxas de desemprego mais baixas, mas mesmo em momentos piores possui certa atividade. Em épocas sazonais terá conteúdo e diferentes cenários para inovar, sendo que em épocas específicas terão mais público que outras.

A vantagem nos dias de hoje é tecnologia auxilia muito, desde o momento de criar o produto até o momento de entrega, facilitando as formas de mostrar os processos para o cliente, escolha de material, maneiras de enviá-los (como emails, sites, etc), oportunidades: Pessoas próximas que ajudam a entrar no mercado de trabalho, divulgando o nome e gerando mais trabalhos futuros, ameaças: Realizar um trabalho que o cliente final não goste; ter muitas concorrências de mesmo nível.

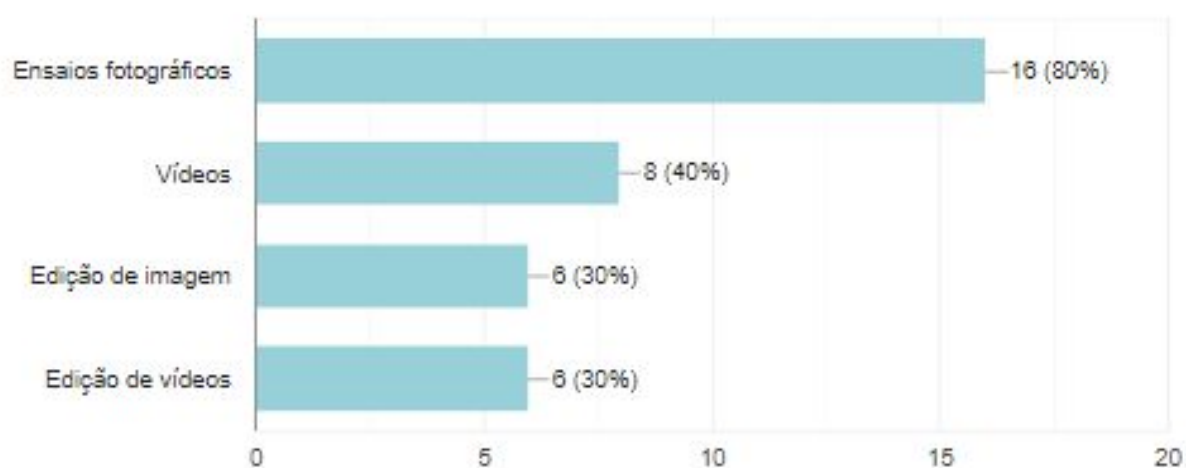
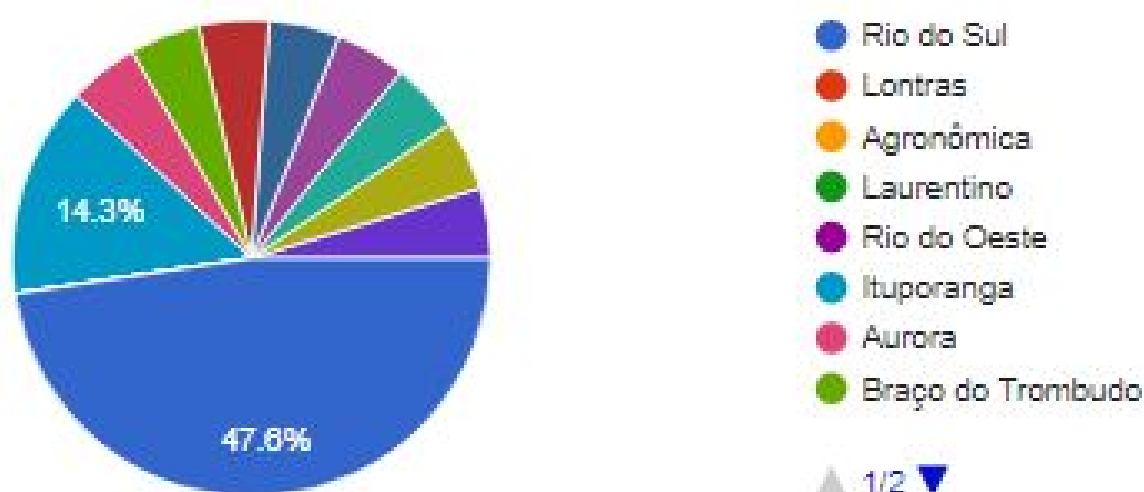
O preço médio é variável pela quantidade de serviço, pela complexidade do serviço e por outros fatores extras.

### **Análise do mercado alvo**

O nosso público alvo são pessoas em média de 15 á 35 anos em sua maior parte de Rio do Sul, sem profissão específica, sem nível educacional específico, sendo que Rio do Sul possui 235,05 hab/km<sup>2</sup>(2010), atuamos no setor comercial à 1 ano em uma empresa de porte pequeno, buscamos fazer nosso trabalho bem feito e sempre se aperfeiçoando, ouvindo os clientes. Uma grande alteração no mercado foi que antes os ensaios eram feitos somente em casamentos e eventos semelhantes

- preço alta
- qualidade alta
- marca média
- características do produto alta
- vendas pessoais média
- ofertas especiais média
- propaganda alta
- embalagem baixa
- localização da loja/ empresa baixa
- layout da loja/ empresa média
- serviços ao cliente alta
- política de trocas/ assistência técnica alta
- avaliação de crédito baixo
- garantias alta
- altos custos envolvidos alta
- saturação de mercado alta

- alta concentração de distribuidores e fornecedores média
- máquinas e equipamentos média
- alta complexidade da cadeia de produção baixa
- requerimento de mão de obra extremamente capacitada e especializada alta
- prazos de pagamento excessivamente longos baixa



Fonte: Acervo da Empresa

## 6. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

<b>Lugar / Oferecimento</b>	<b>JB Filmagens</b>	<b>MRT Produções</b>	<b>Jals Filmagens</b>	<b>Heitor Verdi</b>	<b>Thiago Schlemper</b>	<b>Marçal</b>
<b>Vídeos institucionais</b>	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não
<b>Clipes</b>	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não
<b>Ensaio fotográfico</b>	Não	Sim	Não	Sim	Sim	Sim
<b>Fotografia de evento</b>	Não	Sim	Não	Não	Não	Sim
<b>Videos de evento</b>	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não
<b>Foto publicitária</b>	Não	Sim	Não	Sim	Sim	Não
<b>Foto de produto</b>	Não	Sim	Não	Sim	Sim	Não
<b>Fotografia de estúdio</b>	Não	Não	Não	Não	Não	Sim
<b>Fotoalbum</b>	Não	Sim	Não	Não	Não	Sim

## **7. ANÁLISE ESTRATÉGICA**

Missão: Ser referência em multimídia digital na internet e nos meios sociais

Visão: Ter uma grande participação no mercado para pessoas físicas e jurídicas.

Diferencial: Possuímos qualidade e agilidade.

### **produto**

Fotos e vídeos digitais entregues de forma online. Fotoalbum.

### **preço**

Preço definido conforme o tipo de trabalho:

Eventos: quantidade de horas trabalhadas + quantidade de fotos + quantidade de fotos e/ou horas extras

Ensaio: Quantidade de fotos + quantidade de fotos extras

Vídeo: Tempo de gravação + minutos finais

Clipe: minutos finais

### **promoção/ comunicação**

Comunicação pessoal e via internet.

### **ponto/ distribuição**

mix entre as duas

patrocínio e divulgação

### **vendas**

Não há metas de vendas

O cliente entra em contato por WhatsApp, e-mail, Instagram ou pessoalmente e é escolhido um pacote de fotos que melhor o satisfaz (sendo de 05, 10 ou 20 fotos) ou a quantidade de minutos para o vídeo final.

Marca-se uma data e horário para as gravações ou sessão de fotos.

Durante o ensaio fotográfico ou gravação é assinada a autorização de uso de imagem por meio da empresa.

Caso sejam fotos, após a sessão é enviado um álbum online com todas as fotos não editadas para o cliente escolher, pela plataforma Alboom Prof.

Após o cliente finalizar a seleção de fotos, são separadas as fotos escolhidas e colocadas para a edição; quando a edição é finalizada, o cliente é avisado para fazer o pagamento, por meio de depósito, cartão de crédito/débito ou em dinheiro.

Com o pagamento realizado e aprovado, envia-se as fotos tratadas para o e-mail escolhido pelo cliente, por meio da plataforma WeTransfer, podendo ser realizado o download em até 7 dias, após esse prazo a plataforma apaga os dados enviados automaticamente.

### **clientes**

O contato com o cliente será feito online ou de forma pessoal.

### **pesquisa e desenvolvimento**

após a sessão de fotos é utilizada edição por meio de softwares.

todos da empresa

câmeras, iluminadores, lentes, armazenamento, softwares,

Não se esqueça de descrever suas estratégias em termos de operações:

## **INFRAESTRUTURA**

estúdio fotográfico, iluminação, câmeras e cenários  
centro

## **PRODUÇÃO**

O cliente entra em contato por WhatsApp, e-mail, Instagram ou pessoalmente e é escolhido um pacote de fotos que melhor o satisfaz (sendo de 05, 10 ou 20 fotos) ou a quantidade de minutos para o vídeo final.

Marca-se uma data e horário para as gravações ou sessão de fotos.

Durante o ensaio fotográfico ou gravação é assinada a autorização de uso de imagem por meio da empresa.

Caso sejam fotos, após a sessão é enviado um álbum online com todas as fotos não editadas para o cliente escolher, pela plataforma *Alboom Prof.*

Após o cliente finalizar a seleção de fotos, são separadas as fotos escolhidas e colocadas para a edição; quando a edição é finalizada, o cliente é avisado para fazer o pagamento, por meio de depósito, cartão de crédito/débito ou em dinheiro.

Com o pagamento realizado e aprovado, envia-se as fotos tratadas para o e-mail escolhido pelo cliente, por meio da plataforma WeTransfer, podendo ser realizado o download em até 7 dias, após esse prazo a plataforma apaga os dados enviados automaticamente.

Os encarregados são o fotógrafo e o editor que são 2 pessoas, onde utilizam câmera e computador para o processo seja feito. O MRT possui os equipamentos necessários

## **CONTROLE DE QUALIDADE**

Por meio de avaliação direta dos clientes e o formulário submetido ao cliente fez o ensaio.

## **ESTOQUE**

Não há necessidade de um estoque.

## **FORNECEDORES E PARCEIROS**

Wa fotografias. - para as imagens impressas e álbuns

Super Gráfica. - para produtos personalizados

## **SERVIÇOS**

A comunicação anterior e posterior ao ensaio é feita por meio de Whatsapp

## **EQUIPE GERENCIAL**

Os pessoas envolvidas no projeto são:

- Martina Duarte Cascaes que possui experiência em fotografar e administrar. É a encarregada das fotografias e parte de financeira.
- Rian Dziuba Oliveira Costa que possui experiência em edição básica de fotos, e desenvolver websites. É encarregado das edições de fotos e vídeos.



## 8. PLANO FINANCEIRO

<Explique porque você precisa do financiamento>

<Descreva onde irá alocar os recursos>

<Explique de que forma o aporte destes recursos impactarão em seu negócio>

<Descreva o que você está esperando obter como retorno>

<Explique como você irá gerar resultados para a sua empresa e para os investidores>

<Detalhe todas as possíveis fontes de financiamento>

<Explique o impacto de cada uma das formas de financiamento em seu fluxo de caixa>

<Prepare a projeção financeira para os próximos 12 meses>

<Prepare a projeção financeira para os anos 2, 3, 4 e 5>

**Acrescente:**

### **Balanco Patrimonial**

Exemplo de Balanco Patrimonial

<b>Ativo</b>	<b>Valores</b>	<b>Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>Valores</b>
<b>Ativo Circulante</b>		<b>Passivo Circulante</b>	
Caixa		Contas a pagar	
Contas a receber		Obrigações com terceiros	
Títulos a receber		Títulos a pagar	
Estoque		Salários	
Outros		Impostos	

<b>Total Ativo Circulante</b>		<b>Total Passivo Circulante</b>	
<b>Ativo Fixo</b>		<b>Exigível de longo prazo</b>	
Imobilizado		Financiamentos	
Investimentos		Outros	
Outros			
<b>Total Ativo Fixo</b>		<b>Total Passivo Longo Prazo</b>	
<b>TOTAL ATIVO</b>		<b>TOTAL PASSIVO</b>	
		<b>Patrimônio Líquido</b>	
		Capital	
		Investimentos	
		Lucros	
<b>Total ( Ativo - Passivo )</b>		<b>Total Patrimônio Líquido</b>	

### Liquidez

Capital circulante líquido = **Ativo circulante – Passivo circulante**

Liquidez corrente = **Ativo circulante**  
**Passivo circulante**

Liquidez seca = **(Ativo circulante – estoque)**  
**Passivo circulante**

### Atividade

Giro do estoque =  $\frac{\text{Custo das mercadorias}}{\text{Estoques}}$

Giro do Ativo total =  $\frac{\text{Vendas}}{\text{Ativo total}}$

### Endividamento

Participação de terceiros =  $\frac{\text{Passivo total}}{\text{Ativo total}}$

Relação Exigível e Patrimônio Líquido =  $\frac{\text{Exigível}}{\text{Patrimônio Líquido}}$

### Demonstrativo de Resultados

Exemplo de Demonstrativo de Resultados

Descrição	Valor	Percentual
Vendas à vista	1	0,5
Vendas à prazo	1	0,5
<b>A - Receita bruta</b>	<b>2</b>	<b>100%</b>
Custo das mercadorias		
ICMS		

PIS/COFINS		
Comissões		
<b>B - Custos Variáveis</b>		
<b>C - Margem de Contribuição ( A - B )</b>		
Retirada Sócios		
Salários		
Aluguel		
Despesas de infra-estrutura (água, luz, tel)		
Honorários de terceiros (contador, advogado)		
Taxas bancárias		
Encargos sociais		
Seguros		
Despesas de escritório		
Despesas com veículos		
<b>D - Custos Fixos</b>		
<b>E - Lucro Operacional ( C - D )</b>		
Despesas com juros		
Imposto de Renda		
<b>F - Lucro Líquido</b>		
<b>G - Ponto de Equilíbrio ( D - C ) x A</b>		

## Rentabilidade

**Rentabilidade do Projeto** = Remuneração do capital investido

**Taxa de Rentabilidade** =  $\frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Investimento}}$

## Lucratividade

**Lucratividade Operacional** = Lucratividade operacional em relação às vendas

**Lucratividade Operacional** =  $\frac{\text{Lucro Operacional} \times 100}{\text{Vendas}}$

**Prazo Retorno sobre o Investimento** =  $\frac{\text{Investimento}}{\text{Lucro Líquido}}$

**Margem Bruta** =  $\frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Vendas}}$

**Margem Líquida** =  $\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}}$

## Fluxo de Caixa

Exemplo de Fluxo de Caixa

Período (semana ou mês)	Mês 1			Mês 2		
-------------------------	-------	--	--	-------	--	--

	Real	Previsto	Variação %	Real	Previsto	Variação %
<b>Entradas</b>						
Receitas						
Aplicações resgatadas						
Empréstimos contraídos						
Aporte sócios						
Outras entradas						
<b>Total Recebimentos</b>						
<b>Saídas</b>						
Compras						
Empréstimos						
Pagamento de salários						
Pagamento de impostos						
Despesas de escritório						
Despesas com infra-estrutura						
Pagamento de honorários						
Outras saídas						
<b>Total de Pagamentos</b>						
<b>Saldo Anterior</b>						
<b>Saldo Atual</b>						

Saldo Acumulado						

## 9. CRONOGRAMA

Acrescente ao seu cronograma:

- A identificação de todas as tarefas principais ou críticas.
- Prazos para que as ações sejam executadas no tempo certo.
- Período ou época da revisão de desempenho para avaliar se os responsáveis estão cumprindo o cronograma e se haverá necessidade de revisar os prazos.
- Responsáveis pelas ações.
- Recursos materiais e financeiros necessários para cada ação
- Sequência das ações, ou seja, a ordem em que as ações deverão acontecer

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Tarefas</b>												
Responsáveis												
Prazos												
Recursos Materiais												
Recursos Financ.												



## **10. CONCLUSÃO**

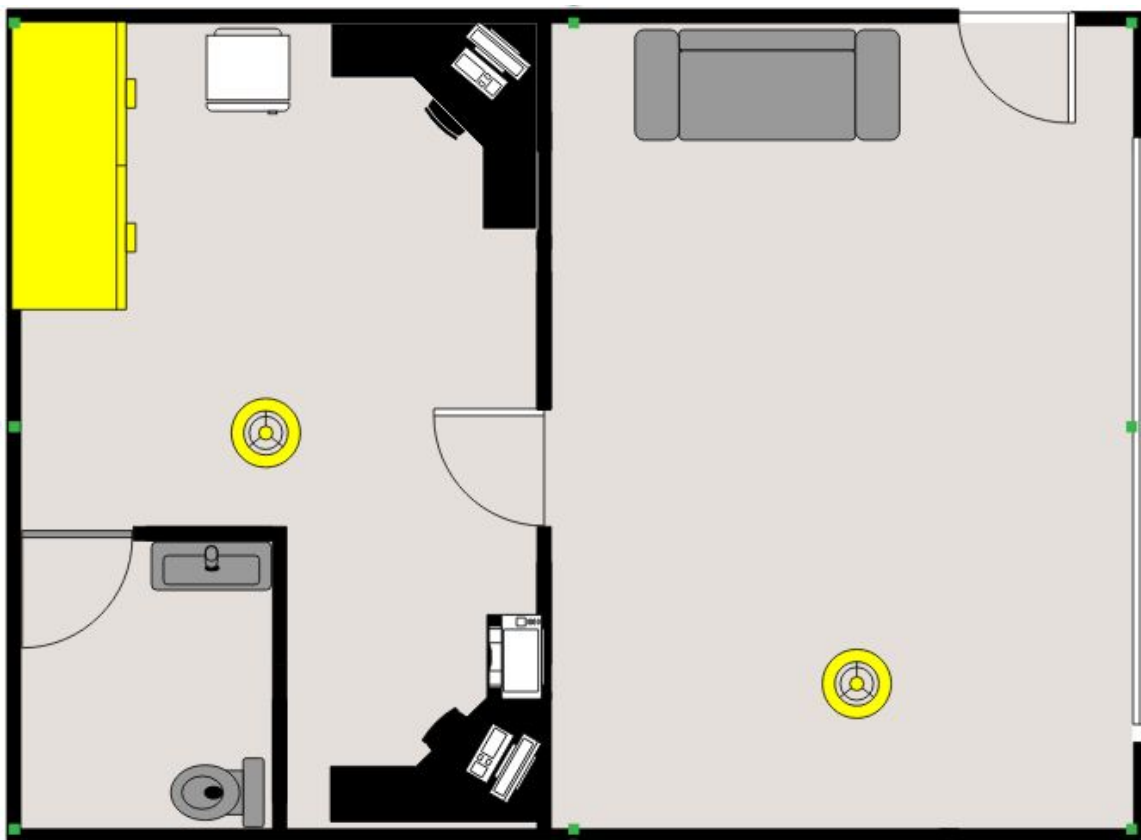
A empresa oferece uma plataforma web que possui álbuns e auxiliam os usuários na melhor visualização da qualidade das fotografias feitas pela empresa.

O principal diferencial e consequente atrativo da proposta desta empresa é a utilização o alto custo benefício e qualidade fotográfica igual aos com custo maior.

Dentre os problemas que a MRT produções pode encontrar, tem-se a falta de interesses dos usuários pelo serviço, entretanto a empresa estará sempre buscando formas de atrair usuários pelo bom serviço prestado.

## 11. ANEXOS

### Planta baixa do estúdio



### Inventário existente

1 - Câmera 360°
1 - Lente 50mm 1.8
1 - Câmera Canon SL2
2 - Redmi Note 7
1 - Ring Light

1 - Microfone
1 - Iluminador
1 - Softbox
1 - Flash Triopo
1 - Máquina de cartão

### **Inventário futuro**

1 Câmera Canon SL3
1 - Lente 50mm 1.4
1 - Lente 24-105mm 2.8
1 - Notebook Predator
5 - Difusor
1 - Chroma key
1 - Sombrinha
1 - Flash SpeedLight

### **Processo de Revisão do PDTI**

O Plano Diretor de Tecnologia da Informação será revisado anualmente ou antes desse prazo, quando identificada a necessidade de atualização ou alteração do documento.

### **Conclusão**

O PDTI, enquanto planejamento das ações de TI para atendimento das necessidades da MRT produções, se propõe a auxiliar a execução do plano estratégico da empresa, garantindo mais eficiência, agilidade e confiabilidade às atividades relacionadas à fotografia e uso de recursos de tecnologia da informação.