

O PLANO DE NEGÓCIO SIMPLIFICADO

NOME DA EMPRESA: Curso de Apostas Esportivas by Matheus Butkoski

1 - DEFINIÇÃO DO NEGÓCIO

1.1 - Qual é o negócio da empresa? (O motivo da sua criação) A principal motivação da criação é auxiliar as pessoas que desejam realmente ganhar dinheiro com apostas esportivas, visto que esse mercado está sendo extremamente disseminado no Brasil e cerca de apenas 3% são vencedores no longo prazo. Eu, como um dos vencedores quero compartilhar minha experiência e conhecimentos.
1.2 - Qual o ramo do negócio? Curso Online
1.3 - Quais são os clientes? Perfil. O público alvo do curso são as pessoas que já assistem esportes, porém não ganham dinheiro com esse cenário. Além disso, com a grande quantidade de casas de apostas surgindo no Brasil existem várias pessoas que já apostam, porém só perdem dinheiro, nesse caso esse público também seria o alvo, visto que é um instinto do ser humano sempre querer ganhar mais dinheiro.
1.4 - Quais são as necessidades dos clientes? Parar de perder dinheiro e realmente começar a faturar no mundo das apostas.
1.5 - Qual será a forma de atender às necessidades dos clientes? Através do curso, que ensinará do básico ao avançado. Além disso, estarei a disposição a possíveis dúvidas dos clientes

2 - PLANO DE MARKETING

2.1 - Descrição do Produto. Um curso de apostas desenvolvido por mim que ensinará o cliente do básico ao avançado sobre o mundo das apostas, ensinando assim como realmente ganhar dinheiro nesse ramo.
2.2 - Qual o diferencial, a vantagem competitiva? A diferença para outros cursos será a qualidade excelente das aulas, que expressarão o conhecimento de alguém que realmente ganha dinheiro no mundo das apostas, o que em diversos cursos não acontece, visto que muitos donos de cursos ensinam algo que nunca passaram de verdade e vendem seus produtos com baixíssima qualidade. Além disso, caso o cliente queira, estarei aberto a conversas para esclarecer e tirar dúvidas sobre o conteúdo do curso.
2.3 - Definição do preço. 99,90
2.4 - Propaganda. Será feita principalmente no instagram e facebook, podendo se expandir a influenciadores de futebol e páginas de esporte
2.5 - Escolha do ponto. Distribuição do produto. Será distribuído através do Hotmart
2.6 - Previsão de vendas (unidades). 100 cursos no primeiro ano de vendas

3 - CONCORRÊNCIA - Analise a concorrência.

3.1 – Quem são os concorrentes mais fortes Hoje em dia, existem diversos concorrentes, os que considero maiores são Lucas Tyty e Bieldomaul, meu principal diferencial será o preço extremamente mais baixo, com qualidades semelhantes.

4 – INVESTIMENTOS INICIAIS (R\$ - Projeção para um ano de funcionamento – 12 meses)

4.1 - Móveis e equipamentos	0
4.2 - Veículos	0
4.3 - Reformas e adequações do imóvel	0
4.4 - Despesas pré-operacionais (abertura da empresa)	0
4.4 – Estoque inicial de produto/material	0
4.5 – Publicidade e propaganda	5000
4.5 - Outros	0
TOTAL DE INVESTIMENTOS	5000

5 - ANÁLISE FINANCEIRA (R\$ - Projeção para um ano de funcionamento – 12 meses)**5.1 - Custos dos produtos (definir o valor mensal e multiplicar por 12 meses)**

a) Custo do produto (material)	0
b) Salários e encargos com pessoal (da produção)	0
c) Depreciação de máquinas de produção	0
d) Manutenção de máquinas de produção	0
TOTAL DE CUSTOS DE PRODUTOS	0

5.2 - Despesas operacionais (definir o valor mensal e multiplicar por 12 meses)

a) Salários e encargos pessoal (administrativo)	0
b) Água, luz, telefone e internet	0
c) Prestação de serviços (contador)	0
d) Aluguel	0
e) Manutenção máquinas da administração e material de consumo	0
f) Comissões de vendedores/representantes	0
g)Outros	0
TOTAL DAS DESPESAS OPERACIONAIS	0

5.3 – RECEITA DE VENDAS

a) Preço unitário de venda dos produtos	99,90
b) Previsão de Vendas em um ano	100
RECEITA BRUTA TOTAL (Preço Unitário X Previsão de Venda)	10000

5.4 - DEMONSTRATIVO DOS RESULTADOS

DISCRIMINAÇÃO	VALOR
1 - Receita bruta de vendas	10000
2 - (-) Deduções da receita bruta (impostos 21 %)	
3 - (=) Receita líquida de vendas	
4 - (-) Custos dos produtos vendidos (item 5.1)	0
5 - (=) Margem de contribuição bruta	
6 - (-) Despesas operacionais	
7 - (=) Lucro operacional	
8 - (-) Imposto de renda (Lucro presumido calculado sobre a receita bruta: 1,2%)	
9 – LUCRO LÍQUIDO DA EMPRESA EM UM ANO	7800