

Plano de negócio.

Índice

1	-----	Índice
2	-----	1. Pontos do plano de negócio
2	-----	1.1 Dados dos empreendedores
3	-----	1.2 Empreendimento
3	-----	1.3 Missão
4	-----	1.4 Setor de atividade
4	-----	1.5 Forma Jurídica
4	-----	1.6 Enquadramento Tributário
4	-----	1.7 Capital Social
4	-----	1.8 Fonte de recursos
4	-----	2. Análise de mercado
4	-----	2.1 Público Alvo
5	-----	2.2 Comportamento dos Clientes
5	-----	2.3 Área de abrangência
5	-----	3. Concorrentes
5	-----	4. Marketing
5	-----	5. Preço
6	-----	6. Comercialização
6	-----	7. Localização
6	-----	8. Necessidade de pessoal
6	-----	9. Investimento total
8	-----	11. Avaliação estratégica
8	-----	11.1 Análise da matriz SWOT
9	-----	11.2 Canvas

1. Pontos do plano de negócio.

1.1 Dados dos empreendedores.

O grupo é formado por 5 empreendedores:
André Leon Sampaio

Graduado em Computação Pela Faculdade Federal do Ceará,
1997.

Mestre em Engenharia Eletrônica e Computação pelo ITA,
2000.

Doutor Engenharia Elétrica, 2005.

Caue Cintra.

Graduação em Análise e Desenvolvimento de Sistemas na
Faculdade de Tecnologia da UNICAMP – Atualmente.

Estagiário a Embrapa Informática Agropecuária – Atualmente.

Participou do Programa Ciências sem Fronteiras – 2013.

Matheus Ferraz da Silveira.

Curso técnico em informática, 2008 – 2011.

Graduação em Análise e Desenvolvimento de Sistemas na
Faculdade de Tecnologia da UNICAMP – Atualmente.

Estagiário a Embrapa Informática Agropecuária – Atualmente.

Curso de especialização em programação para dispositivos
móveis, feito na DEXTRA – Dezembro de 2013.

Campeão do ROBOCODE da Faculdade de Tecnologia – Ano
de 2013.

Iniciação Científica com ênfase no estudo em logística,
programação em JAVA e algoritmos de otimização – Ano de
2015.

Contato: matheus_ferraz@live.com

Mauricio Alexandre.

Graduação em Análise e Desenvolvimento de Sistemas na
Faculdade de Tecnologia da UNICAMP – Atualmente.

Estágio na área da Tecnologia da Informação no ITAÚ –
Atualmente.

Participou do Programa Ciências sem Fronteiras – 2013.

Rafael Nemi.

Graduação em Análise e Desenvolvimento de Sistemas na Faculdade de Tecnologia da UNICAMP – Atualmente.

Estágio na Área da Tecnologia da Informação na VENTURUS – Atualmente.

Rafael Celestino.

Graduação em Análise e Desenvolvimento de Sistemas na Faculdade de Tecnologia da UNICAMP – Atualmente.

José Carlos Baldissera.

Graduação em Sistemas de Informação na Faculdade Metropolitana de Campinas. É Assistente A na Embrapa - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária.

1.2 Empreendimento.

Nome da Empresa: Beernow

CPF: 404.580.418.82

1.3 Missão.

A empresa tem como objetivo auxiliar os usuários do nosso produto a encontrar a cerveja desejada por eles com um preço mais acessível, encontrar um estabelecimento grã-fino para degustar a sua cerveja ou encontrar um estabelecimento próximo da sua localização para degustar uma cerveja. O perfil dos nossos clientes é focado em pessoas com maiores de 18 anos e que gostem de tomar uma cerveja, seja com os amigos ou não em um estabelecimento. Para isso, disponibilizamos os preços das cervejas e um ranking dos estabelecimentos cadastrados, visando facilitar essa combinação entre preço, estabelecimento e localização.

1.4 Setor de atividade.

A nossa empresa irá atuar na área de prestação de serviços.

1.5 Forma jurídica.

Sociedade Limitada.

1.6 Enquadramento tributário.

Empresa Simples.

1.7 Capital Social.

Sócio	Nome do sócio	Valor	% de participação
Sócio	Matheus Ferraz	R\$ 4000,00	23%
Sócio	Caue Cintra	R\$ 4000,00	23%
Sócio	Mauricio Alexandre	R\$ 4000,00	23%
Sócio	Rafael Nemi	R\$ 3500,00	23%
Sócio	Rafael Celestino	R\$ 1000,00	06%
Sócio	André Leon	R\$ 200,00	01%
Sócio	José Baldissera	R\$ 200, 00	01%

1.8 Fonte de Recursos.

A origem dos será obtida a partir dos sócios da empresa.

2. Análise de mercado.

2.1 Público alvo

O nosso produto irá atingir todos os clientes com idade acima de 18 anos, pois trata-se de um software para a localização de bebida alcoólica, tanto para homens como para mulheres.

2.2 Comportamento dos clientes

Acreditamos que nossos clientes usarão bastante o produto, pois é algo contínuo, baseado em pontos e ranking de usuários e estabelecimentos, sendo o mesmo disponível gratuitamente no site da empresa.

O que deve encorajar as pessoas a usar o nosso produto é o fato que será gratuito e no ramo de cerveja, o que muitas pessoas gostam de tomar constantemente e a procura por lugares com bons preços e bons estabelecimentos é grande.

2.3 Área de abrangência.

Acreditamos que o tamanho do mercado é relativamente grande, pois estaremos atuando em toda uma cidade e, se possível, em várias cidades.

3. Concorrentes.

Nossos concorrentes são outros serviços de localização de estabelecimento para tomar cerveja e/ou localização de uma cerveja específica. No momento, desconhecemos um possível concorrente direto, pois o nosso produto destina-se na procura de uma cerveja e não na venda da mesma, o que muitas empresas fazem hoje em dia.

4. Marketing.

Iremos disponibilizar um site que o usuário pode encontrar a cerveja que deseja com um preço mais em conta e/ou um estabelecimento mais agradável. Garantimos a satisfação e a confiança do nosso cliente usando um sistema de ranking de usuários e de estabelecimentos.

5. Preço.

No momento, o nosso serviço será disponibilizado gratuitamente para os clientes, logo eles precisarão apenas cadastrar os seus dados para que

possam fazer login, Futuramente, iremos lançar uma versão paga que contém mais funcionalidades, mas a versão gratuita irá continuar disponível.

6. Comercialização.

Iremos divulgar o site através de redes sociais, rádio, jornais e revistas.

7. Localização.

O servidor do sistema será um servidor online, assim fica mais fácil a manutenção, acrescenta maior segurança e integridade dos dados. Os notebooks para a manutenção do sistema, ficarão concentrados na Republica Step, da Unicamp, localizada em Limeira, pois possui um bom espaço e dois sócios moram na casa.

8. Necessidade de Pessoal.

Acreditamos que os sócios estão bem qualificados para iniciar e manter a empresa por um tempo.

9. Investimento Total.

Nome	Cargo/Função	Qualificações
Caue Cintra	Admin do SGBD	Formação em Análise de Sitemas
André Leon	Sócio	Formado em Informática
José Baldissera	Sócio	Formado em Informática
Matheus Ferraz	Admin Sistema HTML	Formação em Análise de Sistemas
Mauricio Alexandre	CIO	Formação Análise de Sistemas e fundador do grupo
Rafael Celestino	Estagiário	Estar na graduação em

		<p>Analise e Desenvolvimento de Sistemas</p>
Rafael Nemi	Admin Segurança	<p>Formação Análise e Desenvolvimento de Sistemas</p>

11. Avaliação Estratégica.

11.1 Análise da matriz SWOT












11.2 CANVAS

BUSINESS MODEL CANVAS

Projeto por:

Projeto para:

Data/Versão:

 PARCEIROS CHAVE EMPRESAS DESTINADAS A FAZER PROPAGANDAS NO NOSSO SISTEMA	 ATIVIDADES CHAVE PROMOVER AS CERVEJAS E ESTABELECIMENTOS	 PROPOSTA DE VALOR AJUDAREMOS AS PESSOAS A ENCONTRAR A CERVEJA DESEJADA COM O MELHOR PREÇO	 RELACIONAMENTO COM CLIENTES PRIMEIRAMENTE IREMOS TER UMA AQUISIÇÃO DE CLIENTES E DEPOIS UMA RETENÇÃO DE CLIENTES	 SEGMENTOS DE CLIENTES NOSSO PÚBLICO ALVO SERÁ QUALQUER PESSOA COM MAIOR DE 18 ANOS.
 ESTRUTURA DE CUSTOS OS CUSTOS PRINCIPAIS SERÃO HARDWARE, MOBILIA E ESTRUTURA. OS RECURSOS CHAVE MAIS CAROS SÃO OS FUNCIONÁRIOS. AS ATIVIDADES MAIS CARAS SERÁ MANTER O SERVIDOS ATIVO	 RECURSOS CHAVE OS RECURSOS SERÃO INTELLECTUAIS, POIS IREMOS DEPENDER DOS SÓCIOS PARA MANTER A EMPRESA		 CANAIS REVISTAS, JORNAIS E REDES SOCIAIS	
		 FONTES DE RECEITA PROPAGANDAS E CLIENTES COM A VERSÃO PAGA		



Business Model Canvas by Business Model Foundry AG
Icons by WP200M
Art by Ramon Kayo

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

