**Plano de Negócios – myBeer**

**1. Sumário Executivo**

O myBeer é um tem a finalidade de construir relações de fidelidade entre clientes e bares noturnos que buscam a interação ao público jovem, logo procuram entretenimento. O principal produto da myBeer é um software de Costumer Relationship Manager (CRM), no qual traz funcionalidades tanto para o cliente bar como para o cliente do bar. A myBeer está localizada na cidade de Campinas, São Paulo

**Sócio 1**

|  |  |
| --- | --- |
| Nome: Felipe Rodrigues de Carvalho | |
| Endereço: Rua das Paineiras, 556 – Jd. Alvorada | |
| Cidade: Nova Odessa | Estado: SP |
| Telefone: (019) 983832454 | |

**Sócio 2**

|  |  |
| --- | --- |
| Nome: Michel André Domingues | |
| Endereço: Rua José Custódio de Oliveira - | |
| Cidade: Campinas | Estado: SP |
| Telefone: (019) 999851786 | |

**Sócio 2**

|  |  |
| --- | --- |
| Nome: Ricardo Tadeu Manoel Junior | |
| Endereço: Rua Rosário Tomaziello, 519 – Vila Cristina | |
| Cidade: Piracicaba | Estado: SP |
| Telefone: (019) 993343389 | |

**2. Setor de atividade**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Individual |  |  | Limitada | X |  | Sociedade Anônima |  |

|  |
| --- |
| **Razão Social**: Domingues de Carvalho Soluções para Web Ltda. |
| **Nome Fantasia**: myBeer |

**2.1 Localização do negócio**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Endereço**: Rua José Custódio de Oliveira | | |
| **Bairro:** | **Cidade**: Campinas | **Estado:** São Paulo |
| **Fone 1:** (019) 999851786 | **Fone 2:** (019) 993343389 | |

**3. Capital social e participação**

A seguir uma tabela da representação de todos os recursos (dinheiro, equipamentos, ferramentas, etc.) que vão ser colocados pelos os proprietários para a montagem do negócio.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Nome do Sócio** | **Valor (R$)** | **% de participação** |
| Sócio 1 | Felipe Rodrigues | 2500, 00 | 33,3 |
| Sócio 2 | Michael Domingues | 2200, 00 | 33,3 |
| Sócio 3 | Ricardo Manoel | 1900, 00 | 33,3 |

**3.1 Fonte de recursos**

De primeira instancias os recursos serão arrecadados pelos proprietários da empresa

**3.2 Responsáveis pela gestão do empreendimento**

|  |  |
| --- | --- |
| **Área** | **Responsável** |
| Administração | Ricardo Tadeu Manoel Junior, Michael André Domingues |
| Financeira | Felipe Rodrigues de Carvalho |
| Produção | Michael André Domingues, Felipe Rodrigues de Carvalho, Ricardo Tadeu Manoel Junior |
| Tecnológica | Michael André Domingues, Felipe Rodrigues de Carvalho |
| Comercial | Felipe Rodrigues de Carvalho, Ricardo Tadeu Manoel Junior |

**4. Analise do mercado**

Nesta seção será abordada o estudo dos clientes alvos e do mercado

**4.1 O público-alvo**

A myBeer trabalhara com ambos os tipos de cliente, pessoas físicas e pessoas jurídicas. Para pessoas físicas a faixa etária é para maiores de 18 anos, de todos os gêneros, que detém de uma renda igual ou maior que R$ 120, 00 mensais, com escolaridade de ensino médio e/ou ensino superior, estando na cidade de Campinas – SP.

Para pessoas jurídicas que estão no ramo de bares e restaurantes. A myBeer atendera empresas com qualquer tempo de atuação no mercado, mas que tenham a capacidade de pagamento igual ou maior que R$ 800, 00

O mercado de atuação abrange pessoas que frequentam bares e de bares que precisam expandir ou melhorar o seu comercio. Na área de Barão Geraldo, um dos vários bairros de Campinas existe mais de 30 bares e restaurantes, nos leva a estimar que o tamanho deste mercado é grande em Campinas.

**4.2 Estudo de concorrentes**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Qualidade** | **Condições de pagamento** | **Localização** | **Serviços ao cliente** |
| myBeer | Boa | Base de porcentagens de uso | Campinas | Serviço de fidelidade e CRM para bares |
| AppMobile | Boa | Planos de mensalidade | Florianópolis | Serviço de criação de aplicativos para bares |
| ObaOba Double Drinks | Boa | Comissão | São Paulo | Serviço de busca de bares e fidelidade |
| Conclusões  Os concorrentes oferecem serviços e produtos similares, porém não com o mesmo tipo de serviço e produto que a myBeer, fornecerá. | | | | |

**4.3 Diferencias do Produto/Serviço**

Método de relacionamento que os bares terão com os seus clientes por meio de divulgações de promoções, eventos e cardápio tudo em tempo real. Mecanismo de busca de bares de acordo com o perfil do usuário cliente do bar, avaliações e troca de mensagens.

**4.4 Estágio atual do desenvolvimento do produto/serviço**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **FASE** | **Estágio** | **Estágio atual** |
|
| 01 | Maturação da ideia | Concluído |
| 02 | Em especificação | Concluído |
| 03 | Em desenvolvimento | Em andamento |
| 04 | Em teste | Em andamento |
| 05 | Protótipo | Concluído |
| 06 | Demonstração em cliente | Pendente |
| 07 | Em comercialização | Pendente |

**5. Plano de marketing**

**5.1 Preço**

O preço do serviço se baseia na porcentagem de uso e na porcentagem de clientes no qual o bar detém, para os clientes o bar o serviço será inteiramente gratuito. Além de haver cobranças de mensalidades para propagandas fixadas no aplicativo/site.

**5.2 Manutenção e assistência técnica**

**5.3 Estratégia de divulgação**

Um dos meios de divulgação procedera da internet por via de rede sociais, como Facebook, Instagram e Twitter, assim como o uso do Google AdWords. Além de divulgações em bares de Campinas e propagandas em rádios.

**6. Plano estratégico**

**6.1 Missão**

Promover o melhor do entretenimento para clientes frequentadores dos bares da cidade de Campinas, bem como oferecer um melhor relacionamento entre o dono do bar aos clientes dele.

**6.2 Visão**

Buscar o reconhecimento de melhor empresa de soluções web para bares.

**6.3 Princípios**

Zelar com a qualidade do serviço fornecido.

**6.4 Valores**

Ter o cliente sempre ao lado.

**6.5 Analise da Matriz FOFA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Fatores internos** | **Fatores externo** |
| **Pontos Fortes** | **Forças**  Tecnologia de alto padrão e desempenho, de fácil utilização e interativa | **Oportunidades**  Poucas empresas do mesmo ramo, no mercado |
| **Pontos**  **Fracos** | **Fraquezas**  Membros da equipe disponibilizados em cidades diferentes. | **Ameaças**  Vinda de uma empresa de grande porte com serviço similar |

**7. Estimativa dos investimentos fixos**

1. **Máquinas e equipamentos**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Descrição** | **Qtde.** | **Valor unitário** | **Total** |
| **1** | Computadores para o desenvolvimento | 4 | R$ 2000,00 | R$ 8000,00 |
| **2** | Impressoras | 2 | R$ 250, 00 | R$ 500, 00 |
| **3** | Telefones e celulares | 4 | R$ 400, 00 | R$ 1600, 00 |
| **4** | Equipamento de rede (switch e hub) | 2 | R$ 1600, 00 | R$ 3200, 00 |

1. **Móveis e utensílios**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Descrição** | **Qtde.** | **Valor unitário** | **Total** |
| **1** | Mesas para os computadores | 4 | R$ 250,00 | R$ 1000,00 |
| **2** | Cadeiras | 4 | R$ 150, 00 | R$ 600, 00 |
| **3** | Racks | 2 | R$ 300, 00 | R$ 600, 00 |