**Elaboração do Plano de Negócio**

**1 – Sumário Executivo**

O relatório consiste na criação de um Sistema que fará a comunicação dos dados do paciente, entre os hospitais e UPA’s/UBS’s, facilitando o contato entre médicos e familiares dos pacientes, bem como os próprios pacientes em si. Preocupando-se com a saúde dos pacientes para que os riscos sejam minimizados, pois, o cuidado do paciente é responsabilidade de todos ao seu redor.

* 1. **– Resumo dos principais pontos do plano de negócio**

Nosso plano de negócios tem como atividades principais: Instalação, manutenção e atualização do sistema. Como o recurso principal do plano é um Sistema implantado, recursos humanos serão responsáveis por registrar as informações no sistema, tendo assim, base para atrair novos clientes na maneira da criação de uma futura parceria, através da manutenção ou atualização do sistema de forma periódica e usando canais de divulgação através de Propagandas sendo por redes sociais e e-mails.

* 1. **– Dados dos empreendedores**

André Luiz Pelucio Coelho – brasileiro, casado, nascido a 13 de Outubro de 1972, empresário e inscrito no CPF/MF nº 170.383.338-44, residente e domiciliado na cidade de Marília, estado de São Paulo, na Rua Vicente Augusto de Mello, nº 6, Bairro Jardim Damasco I, CEP: 17.521-558.

Nathan Oliveira Mendonça – brasileiro, solteiro, nascido a 17 de Setembro de 1999, CLT e inscrito no CPF/MF nº 503.790.178-22, residente e domiciliado na cidade de Marília, estado de São Paulo, na Rua Antônio Rosa Oliveira Filho, nº41, Bairro Edson Jorge Júnior, CEP: 17.511-421.

Hélio Alves Ambrósio Neto – brasileiro, solteiro, nascido em 15 de junho de 1993, autônomo, inscrito no CPF/MF nº 419.648.828-50, residente e domiciliado na cidade de Marília, estado de São Paulo, na Rua Tomaz Gonzaga, nº 282, Bairro Jardim Maria Izabel, CEP: 17.515-260.

Vinicius dos Santos Souza – brasileiro, solteiro, nascido a 20 de Novembro de 2001, inscrito no CPF/MF nº 509.064.178-13, residente e domiciliado na cidade de Marília, estado de São Paulo, na Rua João Batista Detregiachi, nº 299, Bairro Prolongamento Palmital, CEP: 17.511-394.

Lucas Divino Alves – brasileiro, Solteiro, nascido a 26 de Julho de 2000 e inscrito no CPF/MF nº 401.300.988-92, residente e domiciliado na cidade de Vera Cruz, estado de São Paulo, na Rua VMen de Sá, nº 65, Bairro Centro, CEP: 17.560-009.

Tiago Ramos Martins - Brasileiro - solteiro - nascido a 14 de outubro de 1997 - administrador - portador da cédula identidade RG: 45.220.290-5 SSP/SP - inscrito no CPF: 457.614.648-37 residente e domiciliando em Pompéia - estado de SP - no endereço - Dr. Luiz Miranda 827 - bairro Centro - CEP: 17580-000.

**Nathan Taylor – RA: 187.317-9**

* 1. **– Dados do empreendimento**

SIH Tecnologia ME.

* 1. **– Missão da empresa**

Servir tecnologia de qualidade com rapidez e eficiência para proporcionar informações precisas aos médicos e familiares dos pacientes.

* 1. – **Setores de atividades**

Manutenção e tecnologia para atualização de sistemas.

* 1. – **Forma Jurídica**

A empresa é uma sociedade empresarial (ME)

* 1. **– Enquadramento tributário**

Classificada como (ME), pois a renda anual bruta da nossa empresa esta qualificada como inferior a R$ 360.000,00 reais por ano, sendo optante pelo simples nacional.

* 1. **– Capital social**

Cada sócio da empresa entrará com o seguinte valor **(a ser discutido)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Nome** | **Valor (R$)** | **% Participação** |
| **Sócio 1** | **Andre Luiz Pelucio Coelho** |  | **14,28%** |
| **Sócio 2** | **Hélio Neto** |  | **14,29%** |
| **Sócio 3** | **Lucas Alves** |  | **14,29%** |
| **Sócio 4** | **Nathan Oliveira** |  | **14,29%** |
| **Sócio 5** | **Nathan Taylor** |  | **14,28%** |
| **Sócio 6** | **Tiago Martins** |  | **14,29%** |
| **Sócio 7** | **Vinícius Souza** |  | **14,28%** |
|  | **TOTAL** |  | **100%** |

* 1. **– Fonte de recursos.**

Para início das atividades utilizaremos recursos próprios, envolvendo todas as aplicações e todo o capital para abertura da empresa.

**2 – Análise de mercado**

**2.1 – Estudo dos clientes**

Nosso publico alvo são os pacientes, seus familiares e médicos através das instituições envolvidas. O que será de grande valia neste projeto é a rapidez e a transparência em se informar o quadro atual do paciente e tranquilizar os seus familiares de todo o tratamento ao qual está sendo submetido.

**2.2 – Estudo dos concorrentes**

Não encontramos sistemas similares de integração dos dados das UPA’s e UBS’s nas unidades hospitalares. Estivemos em contato com o SR. Jonas Barbosa, que é enfermeiro chefe do Hospital das Clínicas de Marília, que nos relatou a falta dessa integração entre as áreas envolvidas, uma vez que isso facilitaria em muito o diagnostico do paciente que entra na unidade por possível tratamento, e que a comunicação das famílias com o médico, em caso de internação é muito resumida e que falta muitas vezes esse contato mais próximo e humanizado.

**2.3 – Estudo dos fornecedores**

No nosso projeto, os recursos humanos serão base principal, pois será dela que o sistema fara uso para a comunicação entre todos os envolvidos.

**3 – Plano de Marketing**

3.1 – **Descrição dos principais produtos e serviços**

Nosso serviço será a integração dos sistemas de saúde e através dele obtendo um histórico real do paciente para a devida compreensão dos médicos em caso de entrada no hospital em virtude de alguma ocorrência.

**3.2 – Preço**

R$ 10.000,00

**3.3 – Estratégias promocionais**

Utilizaremos promoções através de redes sociais como instagram, facebook, whatsapp e também serão enviadas através de e-mail’s.

**3.4 – Estrutura de comercialização**

A empresa utilizará de serviços de canais para propaganda e não serão necessários vendedores físicos.

**3.5 – Localização do negócio**

**Perguntar pro grupo**

**4 –Plano Operacional**

**4.1 – Layout ou arranjo físico**

Nosso projeto contará com informações existentes nos postos de saúde (upa´s e Ubs´s). Esse trabalho de coleta de informações já existe nestas unidades, todos os dados registrados são de competência da própria unidade, o sistema fará a unificação dessas informações com as demais unidades, assim criando um banco de dados único. **(Devemos identificar onde ficara o sistema)**

4.**2 – Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços**

Nosso projeto abrange a todos os munícipes da cidade de Marília/SP, onde as informações são geradas, coletadas e disponibilizadas por todos. Também poderá atingir cidades da região, pois as unidades de saúde também atendem pessoas de outras comarcas.

**4.3 – Processos operacionais**

As unidades básicas de saúde, através do comparecimento de um paciente ao posto, irão registrar no sistema o porquê do atendimento e o qual o procedimento foi realizado e que tipo de medicamento foi utilizado e também os hospitais utilizarão da mesma sistemática. Após isso o sistema atualizará as informações decorrentes deste atendimento, se houver outra ocorrência com o mesmo paciente em outra localidade, o médico poderá identificar e ter um melhor entendimento sobre o histórico do paciente, assim facilitando a sua prescrição médica.

**4.4. Necessidade de pessoal**

Os sócios estarão envolvidos diretamente com o negócio.

**5 –Plano Financeiro**

**(precismos todos conversar sobre essa parte)**

**5.1 – Estimativa dos investimentos fixos**

**5.2 – Capital de giro**

5.3 – Investimentos pré-operacionais

5.4 – Investimento total (resumo)

5.5 – Estimativa do faturamento mensal

5.6 – Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

5.7 – Estimativa dos custos de comercialização

5.8 – Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

5.9 – Estimativa dos custos com mão de obra

5.10 – Estimativa do custo com depreciação

5.11 – Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

5.12 – Demonstrativo de resultados

5.13 – Indicadores de viabilidade

5.13.1 – Ponto de equilíbrio

5.13.2 – Lucratividade

5.13.3 – Rentabilidade

5.13.4 – Prazo de retorno do investimento

**6 – Construção de cenários**

**Tem que a ver com a parte 5**

**7 – Avaliação estratégica**

**7.1. Análise da matriz F.O.F.A**

|  |  |
| --- | --- |
| **Forças**   * **Atendimento personalizado ao cliente;** * **Preço de aquisição e de manutenção acessível.** * **Sistema integrado online.** | **Oportunidades**   * **Sem concorrentes diretos;** * **Agilidade nas informações;** * **Sistema disponível a todos;** * **Humanização.** |
| **Fraquezas**   * **Não atualização das informações nas bases;** * **Falta de conexão com a internet;** | **Ameaças**   * **Invasões no sistema por hackers;** * **Lei que possa ser criada impossibilitando a exibição de informações pessoais dos pacientes;** * **Sabotagem ao sistema, não ser registrado pelos usuários.** |

**8 – Avaliação do Plano de Negócio**

É considerado por todos os sócios dessa empresa que o projeto é viável no sentido de que o mercado não proporciona tal serviço. Sentimos na pele a dificuldade existente quando precisamos do serviço essencial de saúde e de alguma forma nos constrange ou nos frustra com o serviço hoje ofertado. Já tivemos casos de pessoas internadas em UTI que familiares relatam que as informações que são passadas são rasas e quase sempre não são tão claras. O relato do Sr. Jonas Barbosa, que é enfermeiro chefe do Hospital das Clínicas de Marília, informa que as informações passadas nestes casos são basicamente três: paciente está estável, paciente grave ou paciente gravíssimo, mas não é informado de fato o que ocorre. O projeto cria a possibilidade de encurtar essa distância e proporcionar uma informação mais precisa do que está ocorrendo. Em primeiro passo entendemos que esse projeto ajudará a toda a nossa cidade e em segundo passo poderá ser migrado para outras comarcas e até chegar na integração do estado.