

**ADF- Analysis and Development Factory**

ALESSANDRO DOS SANTOS

DANIEL GONÇALVES RIBEIRO

FABIANO DIAS COSTA

MURILO ANTONIO DE LIMA

CUBATÃO/SP

JUNHO/2020

**Conteúdo**

[PLANO DE NEGÓCIOS 4](#_heading=h.gjdgxs)

[RESUMO DA EMPRESA E DOS PLANOS DE NEGÓCIO 4](#_heading=h.30j0zll)

[IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA 4](#_heading=h.1fob9te)

[RAMO DE ATIVIDADE 4](#_heading=h.3znysh7)

[VISÃO EMPRESA ISERV 4](#_heading=h.2et92p0)

[MISSÃO EMPRESA ISERV 4](#_heading=h.tyjcwt)

[FORMA JURÍDICA 4](#_heading=h.3dy6vkm)

[ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO 5](#_heading=h.1t3h5sf)

[FONTE DE RECURSOS 5](#_heading=h.4d34og8)

[CAPITAL SOCIAL 5](#_heading=h.2s8eyo1)

[SÓCIOS DIRETORES 5](#_heading=h.17dp8vu)

[ANÁLISE DE MERCADO 6](#_heading=h.3rdcrjn)

[PÚBLICO ALVO 6](#_heading=h.26in1rg)

[COMPORTAMENTO 6](#_heading=h.lnxbz9)

[CONCORRENTES 6](#_heading=h.35nkun2)

[FORNECEDORES 6](#_heading=h.1ksv4uv)

[PLANO DE MARKETING 7](#_heading=h.44sinio)

[ESTRATÉGIAS DE COMUNICAÇÃO 7](#_heading=h.2jxsxqh)

[CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO 7](#_heading=h.z337ya)

[NOSSA MARCA / NOSSO SLOGAN 7](#_heading=h.3j2qqm3)

[ESTRATÉGIA DA IMAGEM NO MERCADO 7](#_heading=h.1y810tw)

[PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS 7](#_heading=h.4i7ojhp)

[PREÇO 8](#_heading=h.3o7alnk)

[ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS 8](#_heading=h.2xcytpi)

[LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO 8](#_heading=h.1ci93xb)

[PLANO OPERACIONAL 8](#_heading=h.3whwml4)

[PLANO FINANCEIRO 9](#_heading=h.2bn6wsx)

[INVESTIMENTO FIXO INICIAL 9](#_heading=h.qsh70q)

[IMPOSTOS 10](#_heading=h.3as4poj)

[FATURAMENTO 10](#_heading=h.1pxezwc)

[MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO 10](#_heading=h.49x2ik5)

[LUCRO ESPERADO PARA FATURAMENTO ESTIMADO 11](#_heading=h.2p2csry)

[CAPITAL DE GIRO 11](#_heading=h.147n2zr)

# PLANO DE NEGÓCIOS

## RESUMO DA EMPRESA E DOS PLANOS DE NEGÓCIO

A ADF(Analysis and Development Factory) basicamente é uma fábrica de software irá atender a baixada santista e região, com sede na cidade de Santos. A capacidade da fábrica será de atender médias e grandes empresas do ramo portuário e de logística, trazendo processos de desenvolvimento de software mais eficazes e consolidados no mercado mundial para a região.

Temos como principal objetivo se tornar referência em qualidade de desenvolvimento de sistemas na baixada santista em qualidade produtos exclusivos ADF como desenvolvimento de softwares privados para uso corporativos em administração e gerenciamento de armazéns portuários, logística e transporte portuário. Visando que o porto de santos é o maior da américa latina e que grande parte da economia brasileira está em sua grande maioria passando por ele para chegar ao seu destino, com o crescimento constante da tecnologia na área portuária mundial e dos concorrentes que já estão atuando no mercado de santos, nós pretendemos trazer mais tecnologias emergentes nos nossos produtos para assim atender a esta demanda criando serviços (próprios) exclusivos e fabricando softwares em nossa fábrica com qualidade e excelência.

## IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

Nome: ADF Ltda.

CNPJ: 00.000.000/0000-00

## RAMO DE ATIVIDADE

Fabricação de software e serviços de tecnologia.

## VISÃO

Tornar-se uma referência no ramo de prestação de serviços de tecnologia na baixada santista.

## MISSÃO

Facilitar o controle logístico do ramo portuário oferecendo serviços de qualidade, oferecendo serviços exclusivos como um diferencial.

## FORMA JURÍDICA

Empresa formada por sócios administradores, no formato de Sociedade Limitada (Ltda).

## ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Simples Nacional – Âmbito Federal

## FONTE DE RECURSOS

O investimento inicial será por meio de financiamento concedido pelo BNDES para a estruturação necessária para desenvolvimento e apresentação do nosso principal software. Com ele serão feitas busca de investidores para lançamento no mercado do nosso serviço de WMSAI (Warehouse Management System Artificial Intelligence), estas apresentações serão do tipo startup onde o foco do desenvolvimento deste sistema será mostrar o potencial de mercado e o retorno financeiro do investimento. Após a entrada no mercado da ADF os passos seguintes serão o crescimento para mais regiões, inclusive nas capitais como São Paulo, sendo necessária a abertura de mercado para investidores e novos sócios

O valor investido inicialmente será um ponto de equilíbrio entre custo benefício para reduzir o valor a ser investido inicialmente. Já que os sistemas utilizados para o desenvolvimento como frameworks, editores de texto e IDEs uma parte será gratuita e a outra parte paga os esforços nos nossos investimentos serão nas tecnologias mais abrangentes que trarão um efeito custo benefício alto

## CAPITAL SOCIAL

O capital inicial da empresa será no valor de R$100.000,00 (Cem mil reais) divididos em cotas iguais entre os sócios integrantes.

## SÓCIOS DIRETORES

|  |
| --- |
| Alessandro dos Santos  Diretor Executivo e Coordenador de Desenvolvimento.  Avenida Piaçaguera, 1907, Guarujá/SP  Desenvolvedor Full Stack.  Participante ativo nas tomadas de decisões. |
| Daniel Gonçalves Ribeiro  Diretor Administrativo Financeiro e Desenvolvedor  Rua Aurélio Pona, 25, São Vicente/SP  Responsável por finanças e desenvolvimento FrontEnd.  Tomador das decisões administrativas acerca dos processos |
| Fabiano Dias Costa  Diretor de Marketing e Estratégias, e Desenvolvedor  Avenida das Américas, 407, Cubatão/SP  Responsável por Campanhas, Vendas e desenvolvimento FrontEnd  Tomador das decisões administrativas acerca das campanhas |
| Murilo Antonio de Lima  Diretor de Qualidade e testes  Avenida Europa, 105, Cubatão/SP  Responsável por avaliar a qualidade de produtos, serviços e atendimento.  Tomador das decisões acerca dos processos de Teste de software |

# ANÁLISE DE MERCADO

## PÚBLICO ALVO

A empresa tem como público alvo primário as empresas do ramo portuário da baixada santista e região que atuam no porto de santos em: Gestão portuária, gestão de armazéns, logística portuária, planejamento de cargas e descargas de navios, transporte de contêineres pela malha viária do porto. Assim englobando também as empresas de controle de transporte rodoviário e ferroviário como nossos clientes secundários. Tem como foco também atender a empresas prestadoras de serviços, instituições financeiras, órgãos públicos por meio do sistema SICAF, e startup atendendo contratos pontuais ou recorrentes (longo tempo de duração).

## COMPORTAMENTO

Atualmente o porto de santos já conta com outras empresas especializadas em oferecer tecnologia na área para os nossos potenciais clientes, sistemas de WMS, folhas de ponto, contábil, etc... porém visto que este mercado a espaço para o incremento de tecnologias novas visto que também muitos destes sistemas usam tecnologias antigas e a evolução destes sistemas apesar de ocorrer ainda é lenta e há espaço para que a inteligência artificial possa ser uma forte aliada no desenvolvimento de um novo sistema de prestação de serviços.

A maiorias das empresas da região utilizam de softwares genéricos onde existem diversas rotinas desnecessárias que sobrecarregam o sistema o tornando mais lentos e com maior dificuldade para manuseio.

O foco é atuar com softwares e prestação de serviços modulares onde o cliente terá apenas as rotinas necessárias podendo ser criados novos módulos conforme a necessidade do cliente.

## CONCORRENTES

Sabendo que já há muitos concorrentes no mercado, inclusive empresas que não são especializadas na área, mas por serem desenvolvedoras de software também entram na nossa lista de concorrentes com menos potencial de prejuízo e risco aos nossos negócios, tornam a previsão de concorrentes no mercado incerta de ser definidos quantitativamente, pois a concorrência não abrange somente a baixada santista, tendo em vista que empresas de software grandes e já estabelecidas podem estar em diversas áreas da região do estado de São Paulo e do país já que a internet consegue aproximar o cliente do prestador de serviços.

## FORNECEDORES

Pela necessidade de desenvolvimento e contínua atualização em nossa área de sistemas, é imprescindível estabelecermos laços. Nossos fornecedores aparecem em alguns segmentos, como: Fornecedores de equipamentos (computadores e impressoras) e servidores de hospedagem confiáveis para evitarmos ao máximo, imprevistos relacionados à manutenção técnica e disponibilidade do sistema em rede. (Custo de curto e médio prazo), este estabelecimento de vínculos nos proporciona contratos com custos menores, e o mercado já possui um segmento de prestadores de serviços em softwares confiáveis e de custo benefício interessantes.

# PLANO DE MARKETING

## ESTRATÉGIAS DE IMAGEM\COMUNICAÇÃO\DISTRIBUIÇÃO

O foco da nossa propaganda será feita em campanhas e eventos voltados para o ramo de negócio, onde o público alvo terá acesso direto a marca e conhecimento mais amplo sobre os nossos serviços, e secundariamente pela equipe de vendas além de divulgar em empresas de marketing como youtube, site próprio comercial e tráfego orgânico em mecanismo de busca (SEO).

A forma com a qual a empresa levará nossos serviços aos nossos futuros clientes será através da influência das Mídias Sociais, como exemplo: *Facebook*, *Instagram*, *Pinterest,* Mala Direta via *Whatsapp*, assim como pretendemos utilizar outros métodos similares a envios de e-mails por mala direta, programa de marketing direto focado em nosso cliente alvo, no caso os prestadores de serviços.

## NOSSA MARCA / NOSSO SLOGAN

Por acreditar que uma marca bem trabalhada pode contribuir de forma efetiva para o sucesso do nosso negócio. Por nos preocuparmos em transmitir ao nosso cliente a qualidade e a credibilidade da empresa buscaremos a consolidação de nossa imagem no mercado.

***“ADF: Muito mais que software, produzimos soluções para a sua empresa.”***



## PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

Nossos principais serviços tem a finalidade projetar de sistemas com foco no ramo portuário, porém as diretrizes podem mudar de acordo com o projeto dependendo do setor do cliente. Os sistemas produzidos pela ADF porém ter a finalidade de: sanar problemas internos dos clientes, manutenção de projetos de sistemas ADF, manutenção de sistemas não ADF, locação de profissionais em projetos externos de parceiros ou clientes ADF, desenvolvimento de sistemas próprios também os sistemas principais ADF como o WMSAI (Warehouse Management System Artificial intelligence) e o sistema de roteamento portuário que atende tanto a operação portuária como o roteamento rodoviário que também conta com a ajuda da AI.

## VALORES POR PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

A remuneração pelos serviços será feita através de contratos de prestação de serviços. O valor dos contratos que serão feitos entre a ADF e suas parceiras para novos projetos será feita através de contratos aonde os Analistas de sistemas serão responsáveis por mensurar os novos sistemas em horas, custo de equipe e custo de equipamentos necessários para o desenvolvimento. A equipe do setor comercial será a responsável por mensurar qual a equipe, quem serão os profissionais mais competentes e que podem cumprir as expectativas, fazer a previsão de imprevistos e adicionar em horas ao contrato necessário, mensurar os custos dos profissionais, softwares, servidores, softwares disponíveis para o projeto. Dentro desta análise então será adicionada a margem de lucro necessária para manter os padrões dos nossos serviços 30% (trinta por cento).

Os serviços de manutenção dos sistemas e atualizações será feita de maneira parecida como o serviço de criação de um novo sistema, serão disponibilizados os profissionais necessários para manter o sistema, corrigir erros e disponibilizar novas versões e implantação, estes profissionais serão previamente analisados pelo setor da gestão técnica juntamente aos líderes de desenvolvimento e setor comercial, será estipulado um contrato em horas onde será levado em conta também os recursos disponíveis ao contratante e será adicionada a taxa de 30%(trinta por cento) sobre os custos que a ADF terá na prestação dos serviços.

## ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Clientes de maior potencial serão analisados pelo nosso setor comercial e pode ser disponibilizado com base no perfil de mercado do cliente uma degustação prévia totalmente gratuita do nosso software WMS por um período de 30 (trinta) dias, após esse prazo o cliente poderá optar por contratar o uso mensal do software ou a sua aquisição.

## LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

Por se tratar de uma plataforma digital, não se torna tão relevante a localização do escritório de desenvolvimento. Mesmo assim, caso haja possíveis reuniões com clientes que prefiram conhecer nossas instalações físicas, serão marcadas reuniões no nosso escritório localizado na praça dos expedicionários em Santos.

# PLANO OPERACIONAL (Fluxograma)

****

# PLANO FINANCEIRO

## INVESTIMENTO FIXO INICIAL

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Fase Pré-Operacional | | | |
| Descrição do Item | Unitário (R$) | Quantidade | Total (R$) |
| Registro da empresa | 470,00 | 1 | 470,00 |
| Registro da marca | 355,00 | 1 | 355,00 |
| Legalização da Empresa/Marca | 1,175,00 | 1 | 1,175,00 |
| Reformas de preparação do Local | 3.000,00 | 1 | 3.000,00 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Equipamentos/Mobiliários | | | |
| Descrição do Item | Unitário (R$) | Quantidade | Total (R$) |
| Mesa para Escritório | 150,00 | 4 | 600,00 |
| Cadeira para Escritório | 135,00 | 4 | 540,00 |
| Mesa para Reunião com painel | 850,00 | 1 | 850,00 |
| Cadeira para Reunião | 80,00 | 6 | 480,00 |
| Mesa com 6 cadeiras para refeitório | 400,00 | 1 | 400,00 |
| Armários refeitório | 500,00 | 1 | 500,00 |
| Geladeira | 900,00 | 1 | 900,00 |
| Microondas | 300,00 | 1 | 300,00 |
| Ar Condicionado 24.000 BTUS | 2.500,00 | 1 | 2.500,00 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Custo Fixo Mensal | | | |
| Descrição do Item | Unitário (R$) | Quantidade | Total (R$) |
| Locação | 3.000,00 | 1 | 3.000,00 |
| Água e Esgoto | 500,00 | 1 | 500,00 |
| Energia Elétrica | 1.500,00 | 1 | 1.500,00 |
| Internet e Telefonia | 1.000,00 | 1 | 1.000,00 |
| Hospedagem nuvem Azure | 7.915,31 | 1 | 7.915,31 |
| Aluguel de Equipamentos | 250,00 | 4 | 1.000,00 |
| Honorários Contábeis | 900,00 | 1 | 900,00 |
| Pró-labore | 5.000,00 | 4 | 20.000,00 |
| Financiamento BNDES | 3.313,33 | 1 | 3.313,33 |
| Conta Corrente PJ | 50,00 | 1 | 50,00 |
| Seguro | 300,00 | 1 | 300,00 |
| Materiais de Limpeza | 150,00 | 1 | 150,00 |
| Limpeza periódica (faxina) | 1.200,00 | 1 | 1.200,00 |

## IMPOSTOS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Período | Imposto | Percentual |
| Mensal | CONFINS | 3,00 |
| Mensal | PIS | 0,65 |
| Mensal | ISS | 5,00 |
| Total | | 8,65 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Período | Imposto | Percentual |
| Trimestral | IRPJ | 15,00 |
| Trimestral | CSLL | 9,00 |
| Total | | 24,00 |

## FATURAMENTO

|  |  |
| --- | --- |
| Faturamento estimado | R$ 63.000,00 |
| Custos fixos | R$ 40.828,64 |
| Impostos Mensais | R$ 5.449,50 |
| Parcela referente aos impostos trimestrais | R$ 5.321,13 |

Com base de 15 escolas particulares de ensino fundamental/médio (sendo 3 no plano básico, 5 no plano intermediário e 7 no plano avançado), 10 escolas de ensino técnico (sendo 3 no plano intermediário e 7 no plano avançado) e 8 universidades de ensino superior (sendo as 8 no plano avançado).

## MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

|  |  |
| --- | --- |
| Faturamento | R$ 63.000,00 |
| (-) Custos fixos | R$ 40.828,64 |
| (-) Impostos | R$ 10.770,63 |
| Margem de contribuição | R$ 11.770,63 |

|  |  |
| --- | --- |
| ÍNDICE DA MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO | 35,19% |

|  |  |
| --- | --- |
| PONTO DE EQUILIBRIO | R$ 116.023,42 |

## LUCRO ESPERADO PARA FATURAMENTO ESTIMADO

|  |  |
| --- | --- |
| Faturamento estimado | R$ 63.000,00 |
| Custos fixos | R$ 40.828,64 |
| Lucro | R$ 22.171,36 |

## CAPITAL DE GIRO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Descriminação | 1º mês | 2º mês | 3º mês |
| Faturamento estimado |  | R$ 63.000,00 | R$ 63.000,00 |
| Custos fixos | R$ 40.828,64 | R$ 81.657,28 | R$ 59.485,92 |
| Saldo final | R$ -40.828,64 | R$ -18.657,28 | R$ 3.514,08 |

|  |  |
| --- | --- |
| INVESTIMENTO NECESSÁRIO: | R$ 100.314,56 |

|  |  |
| --- | --- |
| TAXA DE RENTABILIDADE | 22,10% |

|  |  |
| --- | --- |
| PRAZO DE RETORNO DE INVESTIMENTO | 5 meses |