

PLANO DE NEGÓCIOS: FLYSSAK SOFTWARES

UTFPR – Universidade Tecnológica Federal do Paraná.
Análise e desenvolvimento de sistemas.
Alunos: Diana F. Pellin e Vinicius Flyssak.

Sumário

1. Sumário executivo	3
1.1 - Resumo dos principais pontos do plano de negócio.....	3
1.2 - Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.....	3
1.4 - Missão da empresa.....	3
1.5 - Setores de atividade	3
2. Análise de mercado.....	4
2.1 – Estudo dos clientes.....	4
2.2 – Estudo dos concorrentes	4
2.3 – Estudo dos fornecedores	5
3. Plano de marketing.....	6
3.1 – Descrição dos principais produtos e serviços	6
3.2 – Preço	6
3.3 – Estratégias promocionais	6
3.4 – Estrutura de comercialização	6
3.5 – Localização do negócio.....	7
4. Plano operacional	8
4.1 – Layout ou arranjo físico	8
4.2 – Capacidade produtiva/comercial/serviços	8
4.3 – Processos operacionais.....	9
4.4 – Necessidade de pessoal	9
5. Plano financeiro	10
5.1 – Estimativa dos investimentos fixos.....	10
5.2 – Capital de giro.....	11
5.3 – Investimentos pré-operacionais	12
5.4 – Investimento total.....	12
5.5 - Estimativa do faturamento mensal da empresa	13
5.6 – Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações	13
5.7 – Estimativa dos custos de comercialização	13
5.8 – Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas.....	14
5.9 – Estimativa dos custos com mão de obra	14
5.10 – Estimativa do custo com depreciação	14
5.11 – Estimativa dos custos fixos operacionais mensais.....	15
5.12 – Demonstrativo de resultados	15

5.13 – Indicadores de viabilidade	16
6. Construção de cenários	17
7. Avaliação estratégica	18
7.1 – Análise da matriz F.O.F.A	18
8. Avaliação do plano de negócios	19

1. Sumário executivo

1.1 - Resumo dos principais pontos do plano de negócio

A empresa Flyssak Softwares tem como o objetivo a produção de softwares sob medida, tratando todas as necessidades do cliente em software. Os principais cliente são grandes, médias e pequenas empresas, ou até mesmo pessoas físicas interessadas em seu próprio software.

A Flyssak Softwares terá um investimento inicial inferior a 40.000, sua projeção de faturamento mensal é de 33.500 e sua projeção de lucro será de aproximadamente 15.500. Espera-se que o capital investido retorne em menos de 5 meses.

1.2 - Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições;

A empresa Flyssak Softwares contará com dois sócios, Diana Flores Pellin e Vinicius Flyssak:

- Sobre Vinicius Flyssak: Vinicius atualmente é um desenvolvedor Delphi que trabalha na empresa Xpert de Pato Branco, fez um curso técnico de desenvolvimento de sistemas no SENAI, possui experiência com Arduino e hardware, além de durante o ensino médio participar do grêmio estudantil e saber trabalhar em equipe. Dentro da empresa seu papel será além de sócio e gestor irá atuar com o desenvolvimento.
- Sobre Diana F. Pellin: Diana atualmente é desenvolvedora web e trabalha na Xpert de Pato Branco, fez um curso técnico de desenvolvimento de sistemas no SENAI e possui experiência com desenvolvimento de layout e testes automatizados, além de participar do grêmio estudantil e saber trabalhar em equipe. Dentro da empresa seu papel será de sócia, analista de requisitos e Product Owner.

1.3 – Dados do empreendimento

Empresa: Flyssak Softwares;

CNPJ: 99.000.000/9999-99.

1.4 – Missão da empresa

Desenvolver softwares de qualidade para os mais diversos clientes, seguindo sempre os parâmetros fornecidos através do diálogo e do trabalho em equipe.

1.5 – Setores de atividade

A Flyssak Softwares pode fornecer seus serviços a qualquer área que seja solicitada, por ter o objetivo de fazer aqui

2. Análise de mercado

2.1 – Estudo dos clientes

Essa empresa tem como público-alvo as principalmente pessoas jurídicas, mas podendo também atender pessoas físicas.

No caso de pessoas físicas, a faixa etária provável seria todas pessoas com mais de 20 anos e menos de 65 anos, que possuíssem uma ideia de software personalizado e dispusessem de uma boa renda capaz de pagar pelo projeto.

Já no caso de pessoas jurídicas, nossa pretensão principal é com empresas que necessitam de algum software personalizado, onde ela iria especificar o que deveria ser feito e através disso, seria definido dinamicamente o preço a ser passado, podendo assim atender os mais diversos ramos e portes.

No caso da nossa empresa o sistema seria feito sob medida e vendido apenas uma vez para o cliente, após essa venda, seria cobrada apenas uma mensalidade voltada a manutenção.

O prazo de entrega do software é variável, dependendo da complexidade dele. Em casos em que o sistema for mais simples, pode ser que seja desenvolvido em apenas uma semana, sendo cobrados valores inferiores, como por volta de 5 mil, mas em casos em que o sistema for mais complexo, pode-se demorar meses para o desenvolvimento.

Nessa situação, seria cobrado o equivalente a 20 mil pelo mês necessário. O pagamento será acordado diretamente com o cliente, podendo este ser feito via PIX, dinheiro físico, transferência bancária, cartão de débito ou cartão de crédito, este podendo ser parcelado. O atendimento pode ser feito presencialmente, onde uma pessoa irá até o cliente ou o cliente irá até a empresa, ou pode ser realizado a distância, via whatsapp, ligação telefônica, messenger, instagram ou skype. Para prestação de manutenção a distância, a mesma poderia ser realizada via anydesk.

2.2 – Estudo dos concorrentes

As empresas concorrentes analisadas foram a Aputs, Devio e SWSM, os valores cobrados por elas para a prestação de serviço são a partir de dois mil reais, podendo passar dos quatrocentos mil reais, dependendo do tamanho do software que foi solicitado.

As condições de pagamentos aceitas por essas empresas variam entre cartões de débito e crédito e o pagamento em dinheiro, evitando aceitar cheques como forma de pagamento. As empresas Aptus e Devio estão localizadas em São Paulo e a empresa SWSM está localizada no Rio de Janeiro, todas elas oferecem a garantia de manutenção do sistema após a venda, com a cobrança de uma mensalidade fixa.

A empresa Flyssak Softwares poderia sim concorrer com essas empresas, devido a sua proposta de serviços de qualidade com preços mais acessíveis para o público, além de também oferecer uma manutenção após a venda cobrando um valor simbólico como mensalidade, que será definido baseado no tamanho do sistema.

Outro diferencial é que nós aceitaríamos parcelar no boleto em até quarenta e oito vezes se o software possuísse o valor superior a cem mil reais, para softwares de valores inferiores seria possível parcelar no boleto em até vinte e quatro vezes, sem juros.

2.3 – Estudo dos fornecedores

Para fornecimento de utensílios de informática nossa principal escolha seria a empresa Terabyte, uma empresa especializada na venda de produtos de informática, como peças para computadores, eletrônicos e periféricos, trazendo preços acessíveis e ótimas ofertas para compra.

3. Plano de marketing

3.1 – Descrição dos principais produtos e serviços

O nosso produto seria feito sob medida para o cliente. Para definir exatamente como o cliente deseja, seria conversado diretamente com o mesmo, afim de entender as principais necessidades e conseguir realizar a criação do software exclusivo de mais assertiva possível.

3.2 – Preço

O preço dos nossos produtos é diretamente vinculado a complexidade do sistema. Em casos em que o sistema é de fácil implementação, o preço partirá de 1000 reais + 200 reais mensais para a manutenção dele. Dependendo do caso, o preço poderá ser negociado novamente, a fim de que fique bom para ambas as partes. Em comparação, pesquisando por concorrentes, os preços iniciam-se em 2000 reais e a mensalidade para manutenção é variável.

3.3 – Estratégias promocionais

Para divulgar melhor a nova empresa que está surgindo, veículos de grande visibilidade seriam requisitados, como por exemplo: pagar para aparecer como propaganda no youtube, no noticiário local, criação da página da empresa no instagram e facebook, adicionar o local de sede no google maps, facilitando para casos de pesquisa, entre outros meios com boa visibilidade.

Haveria também promoções:

- Fidelidade: ao solicitar um segundo projeto, o cliente consegue até 15% de desconto;
- Primeiros clientes: nossos 20 primeiros clientes terão a mensalidade de manutenção gratuita por 3 meses;
- Implantação gratuita, o cliente só precisará pagar pelo sistema e a mensalidade da manutenção.

3.4 – Estrutura de comercialização

Para a comercialização, o pagamento poderá ser realizado no dinheiro, PIX, PIC PAY, cartão de crédito, débito, boleto e TED. Para casos de parcelamento, o mesmo poderá ser realizado em até 12 vezes no cartão e no caso de sistemas onde o valor for superior a 10 mil reais, não haverá juros, caso o valor seja inferior a 10 mil reais, em até 4 vezes, não haverá juros. Pode-se parcelar também no boleto, onde a quantidade de parcelas possíveis difere dependendo do valor do sistema:

Mais de 90 mil: 48 vezes;

Entre 90 mil e 50 mil reais: 24 vezes;

Entre 49 mil e 20 mil reais: 18 vezes;

Entre 19 mil e 10 mil reais: 12 vezes;

Entre 9 mil e 5 mil reais: 6 vezes;

Até 4 mil reais: 1 vez.

O nosso produto visa ser vendido completamente online, com reuniões com o cliente via Meet para definir os requisitos do sistema desejado, alguns detalhes sobre o layout, como coloração desejada e afins. Para a entrega do produto, seria disponibilizado o sistema dependendo a plataforma: em caso de websites, seria passada a URL para o cliente, já no caso de softwares desktop, seria disponibilizado um link seguro do google drive com o aplicativo disponível e inicialmente seria instalado via AnyDesk. No caso de softwares mobile, seria disponibilizado na loja de aplicativos do dispositivo, como por exemplo no Android, seria disponibilizado na Playstore. Em casos em que o cliente preferir, o sistema poderá ser implementado presencialmente.

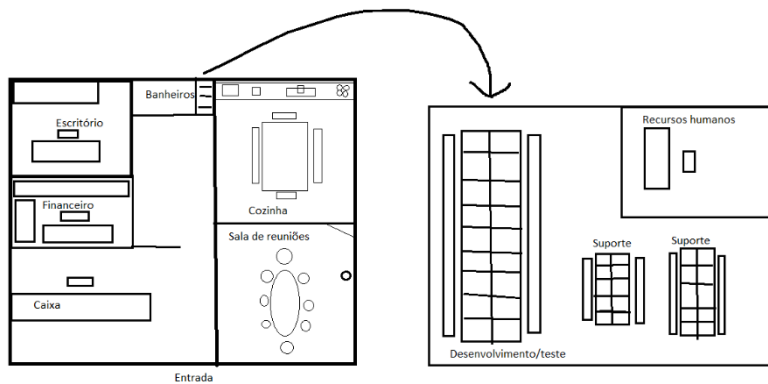
3.5 – Localização do negócio

A localização inicial do negócio, por ser algo mais voltado a vendas online, a sede se localizaria na residência do CEO, já que a ideia seria de que o CEO fosse até a empresa do cliente, e não o contrário. O primeiro contato seria estabelecido online.

Com a futura expansão, seria montado apenas um escritório para atender clientes, inicialmente no centro de Pato Branco. Para o caso de desenvolvedores, testadores e atendentes do suporte, a empresa presa pelo conforto e qualidade de vida dos mesmos, exercendo a atuação 100% home office, podendo assim, além de conseguir contratar pessoas do mundo todo, também evitar gastos locando enormes propriedades de diversos andares somente para acomodar a equipe.

4. Plano operacional

4.1 – Layout ou arranjo físico



4.2 – Capacidade produtiva/comercial/serviços

Qual será a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?

Inicialmente, como a empresa será composta por apenas duas pessoas, a capacidade de atendimento será dependendo da complexidade do software informado:

Software simples: será possível realizar entre 3 a 4 mensais, com valores partindo de 2000 reais e chegando a 6000 reais cada;

Software médio: será possível realizar até 2 softwares, com seu valor indo até 15.000 reais;

Software complexo: será possível realizar somente 1 ao mês, com seu valor chegando até a 35.000 reais.

Com o passar dos anos e a melhoria do quadro funcional da empresa, visando uma equipe de 10 desenvolvedores, 10 testadores, 10 pessoas responsáveis pelo suporte e duas pessoas responsáveis pelas vendas, as estimativas seriam as seguintes:

Software simples: será possível realizar entre 20 a 30 mensais, com valores partindo de 2000 reais e chegando a 6000 reais cada;

Software médio: será possível realizar até 15 softwares, com seu valor indo até 15.000 reais;

Software complexo: será possível realizar entre 7 a 10 por mês, com seu valor chegando até a 60.000 reais;

Software de extrema complexidade: podendo produzir entre 1 a 5 por mês, com o valor superior a 60 mil reais.

Qual será o volume de produção (ou serviços) e comercialização iniciais?

Por volta de 4 simples por mês, trazendo o valor de cerca de 8 mil reais mensais.

4.3 – Processos operacionais

Os processos seriam os seguintes: negociação inicial da ideia do cliente -> passagem de projeção de orçamento -> reunião para entender corretamente as ideias do cliente, de forma que seja possível compreender completamente suas necessidades -> passagem do orçamento final -> desenvolvimento do aplicativo -> teste do aplicativo -> postagem nas plataformas necessárias -> disponibilização para o cliente -> manutenções

4.4 – Necessidade de pessoal

Inicialmente, haveria somente os sócios, que seriam responsáveis por prestar suporte, desenvolver, testar e entrar em contato com os clientes.

Futuramente, ocorrerá da seguinte forma:

Cargo	Qualificação necessária
Desenvolvedor júnior	Conhecimento em linguagem de programação.
Desenvolvedor pleno	Conhecimentos mais avançados em linguagens de programação.
Desenvolvedor sênior	Domínio em linguagens de programação.
Testador pleno	Experiência em teste de aplicativos de pelo menos 2 anos e meio.
Atendente	Pessoa com experiência de pelo menos 2 anos em venda e atendimento.
Suporte técnico	Pessoa com experiência de pelo menos 1 ano e meio como suporte técnico ou atendimento ao cliente.
Contador	Formação em contabilidade ou semelhante.

5. Plano financeiro

5.1 – Estimativa dos investimentos fixos

Máquinas e equipamentos:

Descrição	Qtde	Valor unitário	Total
Computador principal (Alto desempenho)	1	8.000	8.000
Computador reserva (médio desempenho)	1	4.000	4.000
Notebook (desempenho médio - alto)	1	5.000	5.000
Subtotal			17.000

Móveis e utensílios

Descrição	Qtde	Valor unitário	Total
Mesa para computador	1	500	500
Cadeira escritório	1	600	600
Subtotal			1.100

Veículos

Descrição	Qtde	Valor unitário	Total
Veículo para ida ao cliente (Atualmente, Astra` GL sedan 2001)	1	15.000	15.000
Subtotal			15.000

Total dos investimentos:

Total dos investimentos:	33.100
--------------------------	--------

5.2 – Capital de giro

Estimativa de estoque: não será necessário nenhum estoque, pois a venda será de softwares sob medida, ou seja, somente será necessário um computador de médio – alto desempenho, como um notebook “gamer”, que pode ser facilmente comprado com cinco mil reais, possuindo um ótimo desempenho e portabilidade.

Caixa mínimo: para manter a empresa, haverá apenas duas principais contas: energia e internet. O valor será de aproximadamente quinhentos reais entre as duas contas. O ideal seria ter mil reais para conseguir arcar com eventuais problemas.

Contas a receber:

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
A vista	30	0	0
A prazo	20	30	6
A prazo 2	20	60	12
A prazo 3	30	120	36

Cálculo prazo médio compras

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
A vista	100	0	0

Cálculo da necessidade média de estoques:

No caso, como não necessitará de matérias primas, a expectativa entre a conclusão completa do software e a entrega ao cliente e de ser feita em até uma semana, pois esse seria o tempo para eventuais correções adicionais e para realizar a aprovação dos mesmos nas lojas de apps “google play” (Android) e “App store” (Apple).

Recursos da empresa fora do caixa	Número de dias
1. Contas a receber – prazo médio das vendas	30
Subtotal	40
Recursos de terceiros no caixa da empresa	Número de dias
2. Pagamento de contas luz/internet	30
Subtotal	30

Caixa mínimo:

1. Custo fixo mensal	500,00
2. Custo variável	500,00
3. Custo total empresa	1000,00
4. Custo total diário	33,33
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	30 dias
Total	1000,00

Capital de giro(resumo)

Investimentos iniciais	R\$
A – Estoque inicial	0,00
B – Caixa mínimo	1.000,00

5.3 – Investimentos pré-operacionais

Investimentos pré-operacionais	R\$
Despesas de legalização – MEI	64,00
Obras civis ou reformas	500,00
Divulgação	1000,00
Cursos e treinamentos	0,00
Outras despesas	100,00
Total	1664,00

5.4 – Investimento Total

Descrição dos investimentos	Valor(R\$)	(%)
1. Investimentos Fixos	33.100,00	92.6
2. Capital de giro	1.000,00	2.8
3. Investimento pré-operacional	1.664,00	4.6
Total	35.764,00	100

Fonte de recursos	Valor(R\$)	(%)
1. Recursos próprios	35.764,00	100
2. Recursos de terceiros	0,00	0
3. Outros	0,00	0
Total (1 + 2 + 3)	35.764,00	100

5.5 - Estimativa do faturamento mensal da empresa

Produto/ Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Desenvolvimento de sistema pequeno	3	2.000,00	6.000,00
Desenvolvimento de sistema médio	2	5.000,00	10.000,00
Desenvolvimento de sistema complexo	1	10.000,00 – 20.000,00	15.000,00
Mensalidades	5	500	2.500,00
Total:	11	22.500	33.500

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

Todo o desenvolvimento será realizado pela empresa, não havendo contato com terceiros. Como será apenas desenvolvimento e implantação, não haverá custo nenhum com estoque. O gasto estimado em combustível mensal será de 600,00 reais e 500,00 reais de gasto com luz.

5.7 – Estimativa dos custos de comercialização

Descrição	%	Faturamento estimado	Custo total (R\$)
1. Impostos			
Impostos Federais			
SIMPLES	4	33.500	1.340
IRPJ	0	33.500	0
PIS	0	33.500	0
COFINS	0	33.500	0
CSLL	0	33.500	0
Impostos estaduais			
ICMS	0	33.500	0,00
Impostos Municipais			
ISS	5	33.500	1.675
Subtotal 1	36,65	33.500	3.015
2. Gasto com vendas			
Comissões	5	33.500	1.675
Propaganda	4	33.500	1.340
Taxa de administração do cartão de crédito	0	33.500	0,00
Subtotal 2	14	33.500	3.015
Total (1 + 2)	50,65	33.500	6.030

5.8 - Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Produto/ Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Custo unitário de materiais/Aquisição (R\$)	CMD/CMV (R\$)
Desenvolvimento de sistema pequeno	3	0,00	0,00
Desenvolvimento de sistema médio	2	0,00	0,00
Desenvolvimento de sistema complexo	1	0,00	0,00
Mensalidades	5	0,00	0,00
Total:	11	0,00	0,00

5.9 – Estimativa dos custos com mão de obra

Inicial (Ou seja, o faturamento previsto até agora):

Função	Num. De empregados	Salário Mensal (R\$)	(%) de encargos sociais	Encargos sociais (R\$)	Total (R\$)
Desenvolvedor / teste / Suporte	2 (proprietários)	0,00	0	0,00	0,00
Vendedor / Administração	1	1.500	5	75,00	1,575

5.10 – Estimativa do custo com depreciação

Ativos Fixos	Valor do Bem(R\$)	Vida útil (Anos)	Depreciação Anual(R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
Obras civis/reformas	2.000	1	2.000,66	166,66
Máquinas e equipamentos	6.000	5	1.200,00	100,00
Móveis	2.000	10	200,00	16,66
Veículos	25.000	15	1666,66	138,88
Outros	-	-	-	-
Total	35.000	31	5.067,32	422,20

5.11 – Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo Total Mensal (em R\$)
Aluguel	0,00
Condomínio	0,00
IPTU	114,58
Água	85,00
Energia elétrica	180,00
Telefone	20,00
Honorários do contador	100,00
Pró-labore	8.000,00
Manutenção dos equipamentos	500,00
Salários + encargos	1.575,00
Material de limpeza	100,00
Material de escritório	100,00
Combustível	600,00
Taxas diversas	0,00
Serviços diversos	0,00
Depreciação	422,20
Outras despesas	0,00
Total	11.796,78

5.12 – Demonstrativo de resultados

Quadro	Descrição	(R\$)	%
5.5.	1. Receita total com Vendas	33.500	-
	2. Custo variável total	0,00	0
5.8.	Custos com materiais diretos e/ou CMV	0,00	0
5.7	Gastos com vendas	3.015	9
	Subtotal de 2	3.015	9
5.11	Margem de contribuição	11.796,78	35.21%
	Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo)	15.673,22	46.78%

5.13 – Indicadores de viabilidade

5.13.1 – Ponto de equilíbrio

Para atingir o ponto de equilíbrio, seria necessário o faturamento de 12.037,53 para suprir os custos operacionais.

5.13.2 – Lucratividade

O lucro líquido anual seria em torno de 188.078,64, já a receita total é de 402.000, ou seja, a lucratividade é de 46.78%.

5.13.3. Rentabilidade

O retorno do total investido ocorreria em pouco tempo. Considerando que o investimento total inicial seria de 35.764,00 e o lucro anual é de 188.078,64, o retorno ocorreria em menos de 5 meses.

5.13.4 – Prazo de retorno do investimento

O retorno do total investido seria de 35.764,00, já o lucro anual é de 188.078,64, ou seja, o retorno ocorreria em aproximadamente 4 meses e meio.

6. Construção de cenários

Quadro	Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
		Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)
5.5	1.Receita total com vendas	33.500	100	20.000	59.70	48.500	144.77
	2.Custos variáveis totais	0	-	2.000	-	0	-
5.8	(-) Custos com materiais diretos ou CMV	0	-	0	-	0	-
5.7 (Subtotal 1)	(-) Impostos sobre vendas	3.015	100	1.800	59.7	4.365	144.77
5.7 (Subtotal 2)	(-) Gastos com vendas	3.015	100	1.800	59.7	4.365	144.77
	3.Margem de contribuição (1-2)	27.470	100	14.400	52.42	39.770	144.77
5.11	4.Custos fixos totais	11.796,78	100	11.796,78	100	11.796,78	100
	5.Lucro/Prejuízo Operacional (3-4)	15.673,22	100	2.603,22	16.6	27.973,22	178.47

7. Avaliação estratégica

7.1 – Análise da matriz F.O.F.A



- **Força:** O foco no cliente é o ponto mais importante para a Flyssak Softwares, pois é o cliente que irá dar todas as informações necessárias para que o produto possa ser executado com perfeição e atenda as expectativas, além disso o preço é flexível podendo se adaptar de acordo com a complexidade do software solicitado.
- **Oportunidades:** Foi-se observado que na cidade de Pato Branco existem poucas empresas que trabalham com o exato mesmo ramo de negócios e a demanda desse tipo de serviço é cada vez maior considerando a evolução tecnológica.
- **Fraquezas:** De início observa-se as seguintes fraquezas nesse projeto, falta de mão de obra e falta de experiência com marketing e venda de serviços.
- **Ameaças:** Escassez de mão-de-obra qualificada disponível, a demanda desse tipo de serviço é muito alta e isso gera escassez de mão-de-obra, principalmente quando se considera uma empresa nova.

8. Avaliação do plano de negócios

Prosseguir com este plano seria algo extremamente válido de se fazer, pois assim, haveria uma nova empresa capaz de ajudar a suprir as enormes demandas por softwares existentes na atualidade, inclusive sendo este mercado, o maior em expansão atualmente.

Após verificar os valores necessários para manter a empresa ativa e os prováveis lucros, é visível que os valores obtidos são bastante agradáveis, inclusive sendo uma empresa de baixo risco, já que a empresa contaria com uma boa taxa de lucro (cerca de 46.78%), ocasionando um retorno extremamente veloz do valor investido inicialmente e, com sua expansão de clientes, cada vez se tornaria mais lucrativa devido as mensalidades que acumulariam cada vez mais.

Em pouco tempo, se ocorresse como o esperado, se tornaria uma empresa que somente com as mensalidades, seria possível pagar todas as contas e ainda possuir um valor agradável sobrando, tornando-se assim, uma empresa altamente sustentável e rentável, gerando a cada mês lucros maiores.