



# UNifeob

## PROJETO INTEGRADO

### ESCOLA DE NEGÓCIOS

2020



UNIFEOB Centro Universitário da Fundação de Ensino  
Octávio Bastos CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**  
**PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL**  
**Let's Go Action**



SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
JUNHO 2020

UNIFEOB  
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**  
**PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL**  
**EMPRESA**

Módulo de Empreendedorismo

Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre C. da Silva

Administração Estratégica – Prof. Antonio Carlos Lupeti Martins

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Max Streicher Vallim

Direito Empresarial – Prof. Marcelo Ferreira Siqueira

Gestão Orçamentária – Prof. José Marcos do Prado

Alunos:

Gabriela Léo Armidoro, RA 19000967

Igor Caruso Alves, RA 19000477

Maria Eduarda Abreu, RA 19001102

Mario Sergio Mubarak, RA 19000169

Patrik Wesley Vitorino, RA 19000997

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
JUNHO 2020

## IDEIA DE NEGÓCIO

<b>1</b>	<b>Sumário Executivo</b>	<b>5</b>
1.1	Resumo (Resumo Geral do projeto - tem relacionamentos com todas as unidades)	5
1.2	Dados dos empreendedores (Marcelo)	5
1.3	Missão, Visão e Valores da empresa (Lupeti)	5
1.4	Setores de atividade (Marcelo)	5
1.5	Forma jurídica (Max)	5
1.6	Enquadramento tributário (Max)	5
1.7	Capital social (Marcelo)	6
1.8	Fonte de recursos (Marcelo)	6
1.9	Documentação exigida para abertura da empresa (Siqueira)	6
1.10	Contrato Social (Siqueira)	6
1.11	Registro da Empresa – Junta Comercial (Siqueira)	6
1.12	Receita Federal – CNPJ (Siqueira)	6
1.13	Receita Estadual – IE (Siqueira)	6
1.14	Prefeitura Municipal (Siqueira)	6
1.15	Alvarás (Siqueira)	6
1.16	Licenças (ambiental, ANVISA, etc) (Siqueira)	6
<b>2</b>	<b>Análise de mercado (Lupeti)</b>	<b>7</b>
2.1	Estudo dos clientes	7
2.2	Estudo dos concorrentes	7
2.3	Estudo dos fornecedores	7
<b>3</b>	<b>Plano de marketing</b>	<b>7</b>
3.1	Produtos e serviços (Marcelo)	7
3.2	Preço (Max)	7
3.3	Estratégias promocionais (Marcelo)	8
3.4	Estrutura de comercialização (Marcelo)	8
3.5	Localização do negócio (Marcelo)	8
<b>4</b>	<b>Plano operacional (Marcelo)</b>	<b>8</b>
4.1	Leiaute	8
4.2	Capacidade instalada	8
4.3	Processos operacionais	8
4.4	Necessidade de pessoal	9
<b>5</b>	<b>Plano financeiro (Marcos Prado)</b>	<b>9</b>
5.1	Investimentos fixos	9

5.2	Estoque inicial	10
5.3	Caixa mínimo	10
5.4	Investimentos pré-operacionais	12
5.5	Investimento total	12
5.6	Faturamento mensal	13
5.7	Custo unitário	13
5.8	Custos de comercialização	14
5.9	Apuração do custo de MD e/ou MV	14
5.10	Custos de mão-de-obra	15
5.11	Custos com depreciação	15
5.12	Custos fixos operacionais mensais	15
5.13	Demonstrativo de resultados	15
5.14	Indicadores de viabilidade	16
6	Construção de cenário (Marcelo)	<b>16</b>
6.1	Ações preventivas e corretivas	16
7	Avaliação estratégica (Lupeti)	<b>17</b>
7.1	Análise da matriz F.O.F.A	17
8	Avaliação do plano (Marcelo)	<b>18</b>
8.1	Análise do plano	18

# 1 Sumário Executivo

## 1.1 Resumo

A empresa Soluções Em Tecnologia L.I.S. é especializada na área de desenvolvimento de aplicativos e sistemas, com intuito de facilitar processos de outras empresas. Ou seja, prestamos manutenção para os computadores das empresas, e ajudamos elas a facilitar as atividades feitas no seu dia a dia, desenvolvendo sistemas para isso.

Atuamos no mercado tecnológico e temos como público alvo tanto empresas locais, quanto empresas de outras cidades. Nosso investimento será usado para contratar profissionais qualificados para exercer nosso plano de negócio.

Com um tempo médio de 6 meses para desenvolver um programa, nossa equipe consegue produzir 4 sistemas por ano, e cada programa pode ser vendido para várias empresas do mesmo ramo.

## 1.2 Dados dos empreendedores

Nome: Thiago Barbosa Caetano		
Endereço: Rua Teófilo Ribeiro De Andrade. N°221 Centro		
Cidade:São João Da Boa Vista	Estado:SP	
Perfil do empreendedor: O empresário tem como característica ter uma mente muito criativa. está sempre em buscas de novos caminhos e novas oportunidades.		
Atribuições:		

## 1.3 Missão, Visão e Valores da empresa

### Missão

Prestar serviços de desenvolvimento de sistemas e manutenção em hardwares e softwares com o intuito de suprir às necessidades de seus clientes, em sua região.

## Visão

Ser a primeira no ramo, ter reconhecimento pelo seu serviço, destacando-se pelo marketing, tecnologia avançada e por equipes capacitada, tendo o foco na qualidade e a satisfação dos clientes.

## Valores

Oferecer serviços de qualidade com responsabilidade, transparência e ética.

### 1.4 Setores de atividade

A empresa atua prestando serviços, desenvolvendo sistemas para facilitar atividades diárias, ou na hora de vender e manutenções de computadores e hardwares.

### 1.5 Forma jurídica

Sociedade Simples

### 1.6 Enquadramento tributário

Informar qual será o enquadramento tributário da empresa em **Âmbito federal, Âmbito estadual e Âmbito municipal.**

### 1.7 Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Thiago Barbosa Caetano	R\$100.000	71%
2	Maria Eduarda Abreu Alves Pereira	R\$40.000	29%
<b>Total R\$ 140.000</b>			

### 1.8 Fonte de recursos

A fonte de recurso de nossa empresa serão capital investido pelo nosso sócio no valor de 100.000,00 100 mil reais, será aplicado um valor de recursos próprios de R\$40.000 40 mil reais.

## **1.9 Documentação exigida para abertura da empresa**

- CNPJ
- Cópia autenticada do Rg e CPF
- IPTU do imóvel
- Cópia do contrato de locação do imóvel
- Alvará de funcionamento

## **1.10 Contrato Social**

O sócio da empresa irá corresponder com 20% dos ganhos/perdas, O Administrador Patrik Wesley Vitorino Leão irá receber um pró-labore de 3.000 reais até que atinja 50% do investimento inicial com suas contribuições assim se tornando sócio da empresa com 20% dos ganhos/perdas. A empresa será um sociedade limitada optante pelo regime do simples nacional.

## **1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial**

- Contrato Social em três vias;
- Cópia autenticada do RG e CPF dos sócios;
- Requerimento Padrão (Capa da Junta Comercial), em uma via;
- FCN (Ficha de Cadastro Nacional) modelo 1 e 2, em uma via;
- Pagamento de taxas através de DARF.

## **1.12 Receita Federal – CNPJ**

O cadastro irá ser feito pela internet no site a receita federal, e o documento deverá ser entregue pessoalmente na secretaria da receita federal

## **1.13 Receita Estadual – IE**

Não há, pois seremos uma prestadora de serviço

## **1.14 Prefeitura Municipal**

Registrar na prefeitura de São João da Boa Vista onde estará sediada a empresa.

## **1.15 Alvarás**

Alvará de Funcionamento e localização solicitada junto à prefeitura.

## **1.16 Licenças**

Às licenças necessárias serão Certificado de Conformidade do Corpo de Bombeiros e

também o Alvará de funcionamento

## 2 Análise de mercado

### 2.1 Estudo dos clientes

#### Público-alvo (perfil dos clientes)

Tanto pequenas lojas quanto grandes estabelecimentos de food service e restaurantes usufruem de vantagens ao adotar um software para frente de loja (POS ou PDV), que automatiza e organiza a sua operação, principalmente quando integrado a um ou mais dispositivos que facilitam a mobilidade da sua equipe.

#### Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)

Interesse em facilitar e automatizar processos exercidos pela sua empresa, conseguindo diminuir sua folha de pagamento, necessitando de menos funcionários para realizar suas atividades.

Necessidade de um software para venda de seus produtos diretamente com o cliente necessitando ou não de um funcionário para operar ou sendo operado diretamente pelo cliente.

#### Área de abrangência (onde estão os clientes?)

Nossos clientes estão nas áreas industriais, que necessitam software de automatização de processos e emissão de nf.

Estão também nas áreas urbanas como restaurantes mercados etc que necessitam de um software para vendas

E também são todas as empresas que querem se atualizar ou capacitar-se para atuar no mercado, de maneira mais rápida, fácil e sem muita mão de obra.

### 2.2 Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Union Desenvolvimento Software	Boa	Não informado	Pacote mensal	Águas da prata	Segunda a Sexta das 7:00 am as até 17 pm	Não informado	Não informado
Comptek Desenvolvimento de Software	Mediana	Não informado	Pacote mensal	Águas da prata	Segunda a Sexta das 7:00 am as até 17 pm	Não informado	Não informado

### 2.3 Estudo dos fornecedores

Não teremos fornecedores pois seremos uma prestadora de serviço

### **3 Plano de marketing**

Pretendemos ter um vendedor responsável por ir a empresas oferecendo o serviço e entregando folders que neles estarão presentes nossas redes sociais nossos contatos e também nossos serviços e produtos, às redes sociais também serão utilizadas como ferramenta de marketing, serão colocados cartazes em áreas industriais onde chegar ao responsável pode ser mais difícil.

#### **3.1 Produtos e serviços**

Desenvolvimento de sistemas para pequenas e grandes empresas, com o intuito de facilitar suas vendas e automatizar processos.

Também prestamos manutenção em hardwares e softwares.

#### **3.2 Preço**

Na hora de formar nossos preços, são observados os seguintes critérios:

- Os dias da semana;
- Rateio dos custos fixos;
- Qualidade do software personalizado;
- Demanda pelos serviços;
- Os preços dos concorrentes.

#### **3.3 Estratégias promocionais**

Quais estratégias a empresa irá adotar?

Nossa empresa oferece todos nossos sistemas com 3 meses de manutenção gratuita, assim como a instalação, ou seja, vendemos nossos produtos já funcionando.

Também é oferecido um pequeno treinamento para a capacitação de pessoas para operar o sistema adquirido.

#### **3.4 Estrutura de comercialização**

O atendimento será realizado nas empresa através do vendedores contratados e também em nossa localização pela secretaria ou em casos de contratos maiores o próprio administrador.

#### **3.5 Localização do negócio**

Escolhemos São João da Boa Vista devido a quantidade de empresas presentes nela, seja elas indústria,prestadoras de serviço ou revendedoras, pois iremos ter produtos para todas elas, além da taxa de crescimento de São João e o número de pessoas que residem na mesma.

## 4 Plano operacional

### 4.1 Leiaute





## 4.2 Capacidade instalada

Nossa Capacidade Máxima Será de 3 assistência técnica por dia, Podemos vender por dia em média 10 Produtos, e de 4 personalização de software por semana, Sendo esperado no mínimo a venda de 1 software também 1 assistência por dia.

## 4.3 Processos operacionais

**Compras** Nossa empresa não depende de matéria prima, pois desenvolvemos sistemas. Nossa única necessidade é produtos de informática, que podemos compramos com empresas que vendem estes tipos de tecnologia ou até mesmo pela internet.

### **Vendas**

Nossas vendas são feitas através de nossa rede de revendedores, com um suporte da nossa equipe de vendas, com total sabedoria dos produtos que vendem.

#### 4.4 Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Secretária	Atender e direcionar os clientes para os vendedores respectivos Além de fazer a parte do RH.
3	Vendedor	Vender nossos serviços e produtos nas empresas, tendo CNH para ir até elas, qualidade em comunicação, podendo também vender para clientes que eventualmente possam vir a empresa.
1	Faxineira	Limpar e higienizar toda a totalidade da empresa.
3	Desenvolvedor	desenvolver software e prestar assistência, sendo ela por programas de controle remoto ou diretamente no cliente.
1	Administrador	Administrar de modo geral a empresa, além de cuidar da parte financeira e também cuidar dos relacionamentos internos e contratações e demissões eventuais, responsável também pelo marketing.

#### 5 Plano financeiro

##### 5.1 Investimentos fixos

###### A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Escritório	1	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
SUB-TOTAL (A)				R\$ 8.000,00

###### B – Máquinas

Não teremos máquinas.

**C – Equipamentos**

1	impressoras	4,0	R\$ 2.000,00	<b>R\$ 8.000,00</b>
2	Telefone	5,0	R\$ 200,00	<b>R\$ 1.000,00</b>
<b>SUB-TOTAL (C)</b>				<b>R\$ 9.000,00</b>

**D – Móveis e Utensílios**

<b>Nº</b>	<b>Descrição</b>	<b>Qtde</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	mesa	10	R\$ 300,00	R\$ 3.000
2	caneta	30	R\$ 2,00	R\$ 60
3	borracha	30	R\$ 2,00	R\$ 60
4	régua	10	R\$ 2,00	R\$ 20
5	cadeira	10	R\$ 150,00	R\$ 1.500,00
<b>SUB-TOTAL (D)</b>				<b>R\$ 5.640,00</b>

**E – Veículos**

<b>Nº</b>	<b>Descrição</b>	<b>Qtde</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	Gol	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
2	Moto	2	R\$ 5.000,00	R\$ 10.000,00
<b>SUB-TOTAL (E)</b>				<b>R\$ 20.000,00</b>

**F – Computadores e itens de informática**

<b>Nº</b>	<b>Descrição</b>	<b>Qtde</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	Servidor de arquivo em nuvem	1,0	R\$ 25,00	<b>R\$ 25,00</b>
2	Computador	7,0	R\$ 2.000,00	<b>R\$ 14.000,00</b>

	3	Computador	3,0	R\$ 5.000,00	<b>R\$ 15.000,00</b>
	4	Pendrive	20,0	R\$ 50,00	<b>R\$ 1.000,00</b>
	5	HD EXTERNO	3,0	R\$ 250,00	<b>R\$ 750,00</b>
<b>SUB-TOTAL (F)</b>					<b>R\$ 30.775,00</b>

<b>Total dos investimentos fixos</b>	<b>R\$ 72.415,00</b>
--------------------------------------	----------------------

## 5.2 Estoque inicial

Não teremos estoque inicial pois seremos uma prestadora de serviço

## 5.3 Caixa mínimo

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
a prazo (3)	10%	60	6
a prazo (1)	25%	30	7,5
a prazo (2)	15%	45	6,75
a prazo (3)	10%	60	6
<b>Prazo médio total</b>			<b>26</b>

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
a vista	50,00%	30	15
a prazo (1)	25,00%	30	7,5
a prazo (2)	11,00%	60	6,6
a prazo (3)	9,00%	90	8,1
a prazo (4)	5,00%	10	0,5

<b>Prazo médio total</b>	<b>38</b>
--------------------------	-----------

<b>Necessidade média de estoque</b>	
Número de dias	15

<b>Recursos da empresa fora do seu caixa</b>	<b>Número de dias</b>
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	<b>27,8</b>
2. Estoques – necessidade média de estoques	<b>15,0</b>
Subtotal Recursos fora do caixa	<b>42,8</b>
<b>Recursos de terceiros no caixa da empresa</b>	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	<b>0,38</b>
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	<b>0</b>
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	<b>42,8</b>

1. Custo fixo mensal	<b>38.504,85</b>
2. Custo variável mensal	<b>3.915,00</b>
3. Custo total da empresa	<b>42.419,85</b>
4. Custo total diário	<b>1.414,00</b>
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	<b>42,8</b>

<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
A – Estoque Inicial	<b>0</b>
B – Caixa Mínimo	<b>60.448,29</b>
<b>TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)</b>	<b>60.448,29</b>

#### **5.4 Investimentos pré-operacionais**

<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
Despesas de Legalização	<b>2000</b>
Obras civis e/ou reformas	<b>0</b>
Divulgação	<b>R\$ 5.000,00</b>
Cursos e Treinamentos	<b>R\$ 5.000,00</b>
Outras despesas	<b>0</b>
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 13.000,00</b>

#### **5.5 Investimento total**

<b>Descrição dos investimentos</b>	<b>Valor</b>	<b>(%)</b>
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	<b>72.415,00</b>	49%
Capital de Giro – Quadro 5.2	<b>60.448,29</b>	41%
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	<b>13.000,00</b>	10%
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>145.863,29</b>	<b>100%</b>

<b>Fontes de recursos</b>	<b>Valor</b>	<b>(%)</b>
Recursos próprios	100.000,00	71%
Recursos de terceiros	30.000,00	29%

Outros	0	0%
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	130.000,00	100%

## 5.6 Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Assistencia tecnicas	15,00	R\$ 1.000,00	15.000,00
2	venda de software	5,00	R\$ 2.500,00	12.500,00
3	venda de software personalizado	4,00	R\$ 4.000,00	16.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>43.500,00</b>

## 5.7 Custo unitário

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Combustível	20	30	600
<b>TOTAL</b>			<b>600</b>

Descrição	(%)	Faturam ento Estimado	Custo Total
<b>SIMPLES (Imposto Federal)</b>	<b>6,0</b>	<b>43500</b>	<b>2610</b>

<b>Comissões (Gastos com Vendas)</b>	<b>4,0</b>	<b>43500</b>	<b>1740</b>
<b>Propaganda (Gastos com Vendas)</b>	<b>5,0</b>	<b>43500</b>	<b>2175</b>
<b>Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)</b>	<b>1,99</b>	<b>43500</b>	<b>866</b>

Total Impostos	2610
Total Gastos com Vendas	5381
Total Geral (Impostos + Gastos)	7991

### 5.9 Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Assistencia tecnicas	15	R\$ 30,00	R\$ 450,00
2	venda de software	5	R\$ 30,00	R\$ 150,00
3	venda de software personalizado	4	R\$ 30,00	R\$ 120,00
TOTAL				R\$ 720,00

### 5.10 Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	(%) de encargos sociais	Encargos Sociais	Total

Secretária	1	1.600,00	27,44%	439,04	2.039,04
Vendedor	3	2.100,00	27,44%	576,24	2.676,24
Faxineira	1	1.400,00	27,44%	384,16	1.784,16
Desenvolvedor	3	3.000,00	27,44%	823,20	3.823,20

### 5.11 Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Imóveis	R\$ 8.000,00	25	R\$ 320,00	R\$ 26,67
Máquinas e equipamentos	R\$ 9.000,00	5	R\$ 1.800,00	R\$ 150,00
Móveis e utensílios	R\$ 4.640,00	10	R\$ 464,00	R\$ 38,67
Equipamentos de processamento de dados (informática)	R\$ 30.775,00	5	R\$ 6.155,00	R\$ 512,92
Veículos	R\$ 20.000,00	10	R\$ 2.000,00	R\$ 166,67
<b>Total</b>	<b>R\$ 72.415,00</b>	<b>-</b>	<b>R\$ 10.739,00</b>	<b>R\$ 894,93</b>

### 5.12 Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	1.000,00
Condomínio	
IPTU	-
Água	100,00
Energia elétrica	1.000,00
Telefone	500,00
Honorários do contador	-

Pró-labore	3.000,00
Manutenção dos equipamentos	1.000,00
Salários + encargos – item 7	24.409,92
Material de limpeza	100,00
Material de escritório	500,00
Combustível	4.000,00
Taxas diversas	-
Serviços de terceiros	2.000,00
Depreciação – item 8	753,26
Outras despesas	-
<b>TOTAL</b>	<b>38.363,18</b>

### 5.13 Demonstrativo de resultados

10.2 - Demonstrativo Anual de Resultados		
Descrição	Valor Anual	%
Receita total de vendas	7.107.552,00	100,00%
Simples Nacional	1.426.535,52	25,11%
<b>( = ) Receita Líquida</b>	<b>5.681.016,48</b>	<b>75%</b>
( - ) Gastos Variáveis		
Gastos com comercialização	46.980,00	0,83%
Total dos gastos variáveis	46.980,00	0,83%
<b>( = ) Margem de Contribuição</b>	<b>5.634.036,48</b>	<b>99,17%</b>
( - ) Gastos Fixos		
Gastos fixos operacionais	3.819.223,44	67,23%
<b>( = ) Resultado operacional</b>	<b>1.814.813,04</b>	<b>31,95%</b>

### 5.14 Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
-------------	-------

Ponto de Equilíbrio	4.818.096,10
Lucratividade	25,53%
Rentabilidade	1288,63%
Prazo de retorno do investimento	0,08

## 6 Construção de cenário

### 6.1 Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 30,00 %

Receita (otimista)

30,00 %

13.1 - Construção de Cenários			Queda nas vendas	30,00%	Crescimento das vendas	30,00%
Descrição	Cenário Provável		Cenário Pessimista		Cenário Otimista	
Receita total de vendas	7.107.552,00	125,11%	4.975.286,40	125,11%	9.239.817,60	125,11%
Lucro Presumido	1.426.535,52	25,11%	998.574,86	25,11%	1.854.496,18	25,11%
<b>( = ) Receita Líquida</b>	<b>5.681.016,48</b>	<b>100,00%</b>	<b>3.976.711,54</b>	<b>100,00%</b>	<b>7.385.321,42</b>	<b>100,00%</b>
( - ) Gastos Variáveis						
Gastos com comercialização	46.980,00	0,83%	32.886,00	0,83%	61.074,00	0,83%
Total dos gastos variáveis	46.980,00	0,83%	32.886,00	0,83%	61.074,00	0,83%
<b>( = ) Margem de Contribuição</b>	<b>5.634.036,48</b>	<b>99,17%</b>	<b>3.943.825,54</b>	<b>99,17%</b>	<b>7.324.247,42</b>	<b>99,17%</b>
( - ) Gastos Fixos						
Gastos fixos operacionais	3.819.223,44	67,23%	3.819.223,44	96,04%	3.819.223,44	51,71%
<b>( = ) Resultado operacional</b>	<b>1.814.813,04</b>	<b>31,95%</b>	<b>124.602,10</b>	<b>3,13%</b>	<b>3.505.023,98</b>	<b>47,46%</b>

Ações corretivas e preventivas:

## 7 Avaliação estratégica

### 7.1 Análise da matriz F.O.F.A

	<b>FATORES INTERNOS</b>	<b>FATORES EXTERNOS</b>
<b>PONTOS FORTES</b>	<b>FORÇAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
	Comunicação	Aumento dos Empreendedores (Empresas)
	Promoções Flexíveis	Mercado em Expansão
	Mercado em Crescimento	Avanços na tecnologia
	Variação no Produto	
<b>PONTOS FRACOS</b>	<b>FRAQUEZAS</b>	<b>AMEAÇAS</b>
	Sócios não formados na área	Entrada de fortes concorrentes
	Tamanho em relação a concorrência	Crise no mercado
	Pouco retorno em Marketing Digital	Software oferecido grátis
Falta de pessoas qualificadas	Pirataria	

**Ações:**

Aproveitar Oportunidades, Enaltecer as forças. Diminuir as Fraquezas, Prevenir as ameaças

## **8 Avaliação do plano**

### **8.1 Análise do plano**

Antes de iniciarmos nosso trabalho com a empresa, iremos fazer uma seleção com os melhores candidatos buscando pessoas capacitadas no ramo de desenvolvimento de sistemas. Em seguida, faremos um treinamento com os sócios e com o administrador, apresentando para os novos funcionários o plano da empresa de curto, médio e longo prazo, junto a missão, visão e valores da empresa.

Apesar de pouco retorno no marketing digital por nossos clientes não serem clientes finais iremos investir gradativamente em marketing alternativo, aproveitando assim o mercado em expansão, a proposta é ter produtos Alternativos para aproveitar o mercado em que atuamos, a comunicação será uma questão muito importante para nossa empresa já que um sistema parado gera prejuízo a excelência na comunicação é fundamental por tanto iremos adotar meios melhores para que a comunicação não falhe tendo assim uma excelente qualidade no serviço prestado