



UNifeob

**PROJETO
INTEGRADO**

**ESCOLA DE
NEGÓCIOS**

2020



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESA
INFLUENCER CONSULTORIA

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 PLANO DE NEGÓCIOS

EMPRESA INFLUENCER CONSULTORIA

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:

Ana Laura Fernandes, RA 19000984

Luiza Helena Carvalho, RA 19000750

Maria Fernanda Oliveira, RA 19000933

Izabela Franco, RA 19000931

Suelen C. Faria de Oliveira, RA 19000232

João Guilherme Ramos, RA 20001176

Giuliano Generoso, RA 19000932

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2020

1 Sumário Executivo	Erro! Indicador não definido.
1.1 Resumo (Resumo Geral do projeto - tem relacionamentos com todas as unidades)	6
1.2 Dados dos empreendedores (Marcelo)	6
1.3 Missão, Visão e Valores da empresa (Lupeti)	8
1.4 Setores de atividade (Marcelo)	8
1.5 Forma jurídica (Max)	8
1.6 Enquadramento tributário (Max)	8
1.7 Capital social (Marcelo)	9
1.8 Fonte de recursos (Marcelo)	9
1.9 Documentação exigida para abertura da empresa (Siqueira)	9
1.10 Contrato Social (Siqueira)	9
1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial (Siqueira)	9
1.12 Receita Federal – CNPJ (Siqueira)	9
1.13 Receita Estadual – IE (Siqueira)	9
1.14 Prefeitura Municipal (Siqueira)	9
1.15 Alvarás (Siqueira)	9
1.16 Licenças (ambiental, ANVISA, etc) (Siqueira)	9
2 Análise de mercado (Lupeti)	10
2.1 Estudo dos clientes	11
2.2 Estudo dos concorrentes	11
2.3 Estudo dos fornecedores	12
3 Plano de marketing	12
3.1 Produtos e serviços (Marcelo)	12
3.2 Preço (Max)	12
3.3 Estratégias promocionais (Marcelo)	12
3.4 Estrutura de comercialização (Marcelo)	12
3.5 Localização do negócio (Marcelo)	13
4 Plano operacional (Marcelo)	13
4.1 Leiaute	13
4.2 Capacidade instalada	19
4.3 Processos operacionais	19
4.4 Necessidade de pessoal	19
5 Plano financeiro (Marcos Prado)	19
5.1 Investimentos fixos	19
5.2 Estoque inicial	22
5.3 Caixa mínimo	22
5.4 Investimentos pré-operacionais	24

5.5 Investimento total	24
5.6 Faturamento mensal	25
5.7 Custo unitário	26
5.8 Custos de comercialização	26
5.9 Apuração do custo de MD e/ou MV	27
5.10 Custos de mão-de-obra	28
5.11 Custos com depreciação	28
5.12 Custos fixos operacionais mensais	28
5.13 Demonstrativo de resultados	29
5.14 Indicadores de viabilidade	30
6 Construção de cenário (Marcelo)	30
6.1 Ações preventivas e corretivas	30
7 Avaliação estratégica (Lupeti)	31
7.1 Análise da matriz F.O.F.A	31
8 Avaliação do plano (Marcelo)	32
8.1 Análise do plano	32

1 Sumário Executivo limitada

1.1 Resumo

Nossa criação foi a empresa Influencer consultoria, na cidade de São João da Boa Vista - SP. A Influencer vai auxiliar na inclusão de pessoas portadores de deficiências físicas nas pequenas, médias e grandes empresas, através de consultorias online e presenciais.

A empresa é de pequeno porte e de responsabilidade limitada, pertencendo aos sócios Ana Laura Fernandes, Luiza Helena Carvalho, Maria Fernanda Oliveira, Izabela Franco, Suelen Faria de Oliveira, João Guilherme Ramos e Giuliano Generoso, discentes do curso de administração.

As consultorias serão através de cada cliente, observando as necessidades e objetivos antes de iniciar o trabalho. Ajudando as pessoas com deficiências físicas no comportamento organizacional dentro da empresa, respeitando o modelo de negócio de cada empresa. Isso garante uma relação tranquila e saudável para gerar resultados positivos.

O plano prevê investimento na compra, divulgação e capital de giro. O investimento será de \$262.546,11, totalizando \$1.050.000,00.

INDICADORES	1º ANO
Ponto de Equilíbrio	154.011,78
Lucratividade	63,56%
Rentabilidade	35,59%
Prazo de retorno do investimento	8 m e s e s

1.2 Dados dos empreendedores

Nome:	Ana Laura Fernandes, Luiza Helena Carvalho, Maria Fernanda Oliveira, Izabela Franco, Suelen Faria de Oliveira, João Guilherme Ramos e Giuliano Generoso
-------	---

Endereço:	Rua José Vilela Freire, 385 - Jd São Salvador, Rua Maria de Carvalho Leite, 61 - Portal do Sol II, Rua Sabatto Generoso, 174 - Centro, Rua Joaquim Augusto de Carvalho, 20 Izabela Franco, Rua Ademar de Barros, 697 - Centro, Rua Ferreira Nascimento, 75 - Centro, Travessa Westin, 46 - Centro
-----------	---

Cidade:	Caldas e São João da Boa Vista	Estado:	Minas Gerais e São Paulo
---------	--------------------------------	---------	--------------------------

Perfil: empreendedores

Ana Laura Fernandes Gomes, 19 anos, natural de São João da Boa Vista, muitos sonhos para realizar, focada e gosto de fazer amizades.

Luiza Helena Carvalho, 21 anos, natural de Caldas MG, sempre cheia de energia e apaixonada por desafios, vive intensamente cada minuto, lutando para concretizar seus sonhos.

Maria Fernanda de Oliveira Lino, 19 anos, natural de Caldas, tentando sempre agradar a todos ao meu redor, determinação, coragem e autoconfiança são os fatores decisivos para o meu sucesso.

Izabela Franco, 19 anos, natural de Caldas MG, dando sempre o meu melhor em tudo que eu faço, muito determinada com muitos sonhos e com muita garra para alcançar-los, nunca perdendo o sorriso no rosto. Hoje trabalho em uma empresa familiar a mesma que quero continuar em toda minha vida profissional..

Suelen Faria de Oliveira, 25 anos, natural de Franca-SP, aos 11 anos me mudei para São João da Boa Vista-SP com minha mãe e irmã. Aprendi a gostar da área administrativa quando comecei a trabalhar na área de Recursos Humanos. Hoje trabalho no financeiro de uma empresa e amo o que eu faço.

João Guilherme Souza Ramos, 19 anos, natural de Caldas-MG. Determinado e responsável, que sabe o que quer, divertido e criativo. Busco ideias e soluções sempre tendo em vista as necessidades das pessoas.

Giuliano Gonçalves Junqueira Generoso, 19 anos, natural de Caldas-MG. Organizado e perfeccionista, decidido e objetivo, possui uma visão crítica e analítica. Acredito muito na teoria

da troca, se faço bem as coisas, o resultado será positivo e com este virão bons frutos baseados em uma relação fundamentalmente recíproca no ambiente de trabalho e demais.

Atribuições: Nossa empresa será dividida em departamentos e todos serão consultores. O financeiro será de total responsabilidade de Suelen Faria e Luiza Carvalho, Comercial Giuliano e Izabela Franco, Recursos Humanos Ana Laura Fernandes e Maria Fernanda Oliveira e Compras João Guilherme Ramos. Serão feitas reuniões semanais para manter todos informados.

1.3 Missão, Visão e Valores da empresa

Missão: Intermediar o processo de inclusão e integração de pessoas com deficiência nos diversos segmentos do mercado, despertando e desenvolvendo o potencial de cada um.

Visão: Ser a maior e mais qualificada empresa de consultoria, especializada em gestão e desenvolvimento organizacional de pessoas com deficiência no país.

Valores: Trabalhando com ética, responsabilidade social, qualidade e eficiência;

- Valorização dos profissionais PCDs e dos colaboradores que trabalham neste projeto social;
- Ajudar a enxergar nas pessoas com necessidades especiais a mudança para um novo negócio

1.4 Setores de atividade

A área de atuação da nossa empresa é consultoria para pessoas com deficiências físicas, online e presencial.

1.5 Forma jurídica

A forma jurídica escolhida foi a de responsabilidade limitada, para manter o patrimônio pessoal seguro e separado a pessoa física da jurídica de todos os sócios.

1.6 Enquadramento tributário

Com base nas análises realizadas, o enquadramento tributário com menor porcentagem de imposto é o regime Lucro Presumido, tendo uma diferença de 3% com base no enquadramento do simples nacional.

Regime Normal;

IRPJ - Imposto de renda Pessoa Jurídica;

PIS - Contribuição para os Programas de Integração Social;

COFINS - Contribuição para Financiamento da Seguridade Social;

CSLL - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.

1.7 Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
01	ANA LAURA FERNANDES	\$150.000,00	14,28 %
02	LUIZA HELENA CARVALHO	\$150.000,00	14,28 %
03	MARIA FERNANDA OLIVEIRA	\$150.000,00	14,28 %
04	IZABELA FRANCO	\$150.000,00	14,28 %
05	SUELEN C. FARIA DE OLIVEIRA	\$150.000,00	14,28 %
06	JOÃO GUILHERME RAMOS	\$150.000,00	14,28 %
07	GIULIANO GENEROSO	\$150.000,00	14,28 %
Total		\$1.050.000,00	100%

1.8 Fonte de recursos

Os recursos para abrir a Influencer serão provenientes de recursos próprios será aplicado um quantia no valor de \$1.050.000,00.

1.9 Documentação exigida para abertura da empresa

CNPJ

Cópia autenticadas do RG e CPF

IPTU do imóvel

Alvará de funcionamento

1.10 Contrato Social

Entre os sócios: Ana Laura Fernandes, Luiza Helena Carvalho, Maria Fernanda Oliveira, Izabela Franco, Suelen Faria de Oliveira, João Guilherme Ramos e Giuliano Generoso.

Que juntos planejam fundar a empresa Influencer, onde irão abrir uma consultoria que

terá seu faturamento por prestação de serviços, os valores serão pré-estabelecidas por contratos antes de cada consultoria.

O investimento será no valor de \$1.050.000,00 contará com recursos próprios no valor total. O capita

1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial

Será necessário os seguintes documentos:

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

1.12 Receita Federal – CNPJ

O cadastro nacional da pessoa jurídica deve ser feito pela internet no site da Receita Federal, a documentação deverá ser enviada ou entregue pessoalmente na Secretaria da Receita Federal.

1.13 Receita Estadual – IE

Como a empresa é prestadora de serviço, fica isento de inscrição estadual. Mas recolhemos o tributo do ISS (Imposto sobre Serviços).

1.14 Prefeitura Municipal

Será registrada na prefeitura de São João da Boa Vista-SP onde será a sede da empresa.

1.15 Alvarás

Alvará de funcionamento e localização será solicitada junto à prefeitura.

1.16 Licenças (ambiental, ANVISA, etc)

ANVISA:

VIGILÂNCIA SANITÁRIA MUNICIPAL

AV. DR. OSCAR PIRAJÁ MARTINS, 1520 - JD SANTA EDWIGES

SÃO JOÃO DA BOA VISTA - SP.

Telefone: (19) 3634 8116

2 Análise de mercado

2.1 Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

Estudantes e empresários maiores de 18 anos de idade, portadores de deficiências físicas, que já estão no mercado de trabalho, ou que estão a procura de uma vaga para desenvolver, aperfeiçoar e valorizar suas capacidades e qualidades.

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

Empresa qualificada pronta para conhecer o cliente e trabalhar no desenvolvimento pessoal e organizacional, para capacitá-lo para o mercado;

Equipes totalmente profissionais, trabalhando diretamente na integração de Pessoas com Deficiências (PCD's) no mercado de trabalho;

Facilidade e eficiência para quem procura serviços sem sair de casa, direto do computador.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

A Influencer Consultoria LTDA. está localizada em São João da Boa Vista. Ela abrange toda a microrregião e todos aqueles que procuram uma consultoria especializada no desenvolvimento pessoal e desenvolvimento organizacional.

2.2 Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Talento Incluir	Ótima	Não informado		São Paulo	De segunda a sexta-feira das 8:30 a 18:00h	A Inclusão de profissionais com deficiência no mercado de trabalho. O processo seletivo é conduzido de maneira objetiva e transparente com o candidato, conduzido por profissionais especialistas no tema que permite que os candidatos sintam-se confortáveis.	A empresa seleciona currículos, escolhe a vaga que se encaixa em cada candidato, prepara para a entrevista e dá o feedback.

Conclusão: Ao analisar nosso concorrente, vimos que não pode trazer ameaças à empresa, pois a Talento Incluir é localizada em São Paulo no bairro da Consolação e já possui seus cliente. Nossa empresa será responsável pela região São João da Boa vista na qual não tem nenhuma empresa do ramo de atuação.

2.3 Estudo dos fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Preço	Condições de pagamento	Localização (estado e/ou município)
1	Serviços de consultorias	Será avaliado prazo e tipo de consultorias	A combinar	Região de São João da Boa Vista - SP Estados São Paulo e Minas Gerais

3 Plano de marketing

3.1 Serviços prestados

Prestamos serviços de consultorias para pessoas com deficiência física e empresa que pretendem contratar essas pessoas.

3.2 Preço

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

- O tempo de serviço;
- Rateio dos custos fixos;
- Experiência do profissional;
- Demanda pelos serviços;
- Margem mínima de 150% em cada serviço.
- Os preços dos concorrentes.

3.3 Estratégias promocionais

A Influencer consultoria irá utilizar vários meios de divulgação, entre eles; redes sociais (facebook, instagram e twitter), outdoor, banner, propagandas em emissoras de televisão, entre outros. parcerias com consultórios especializados fisio.... pesquisar

3.4 Estrutura de comercialização

O atendimento será com horário e dia marcado, na empresa sediada em São João da Boa Vista na sala de reunião ou na empresa na qual precisa do serviço, para ser avaliado e passado o plano e orçamento da consultoria.

3.5 Localização do negócio

ENDEREÇO	AVENIDA DOS TRABALHADORES, SN
BAIRRO	DISTRITO INDUSTRIAL
CIDADE	SÃO JOÃO DA BOA VISTA
ESTADO	SÃO PAULO
CEP	13870-000
FONE	19 3631 0000

Consideração sobre o ponto, que justifique sua escolha:

A Influencer será localizada no distrito industrial, pois a maioria das empresas que pretendemos atender estão instaladas, vimos também uma localização de fácil acesso, para contratantes da região, pois não precisam entrarem na cidade.

4 Plano operacional

4.1 Leiaute

A empresa contará com estacionamento particular para 4 carros, recepção para conforto dos nossos clientes e amigos, resolvemos deixar o escritórios de plano aberto (sem paredes ou divisórias) tornaram-se o padrão em muitas empresas que buscam otimizar o espaço, encorajar a colaboração entre os funcionários e romper com hierarquias tradicionais. Vamos contar também com uma cozinha aconchegante para horários de almoço, cafés ou descanso.



Figura 1 - Fachada da Influencer Consultoria

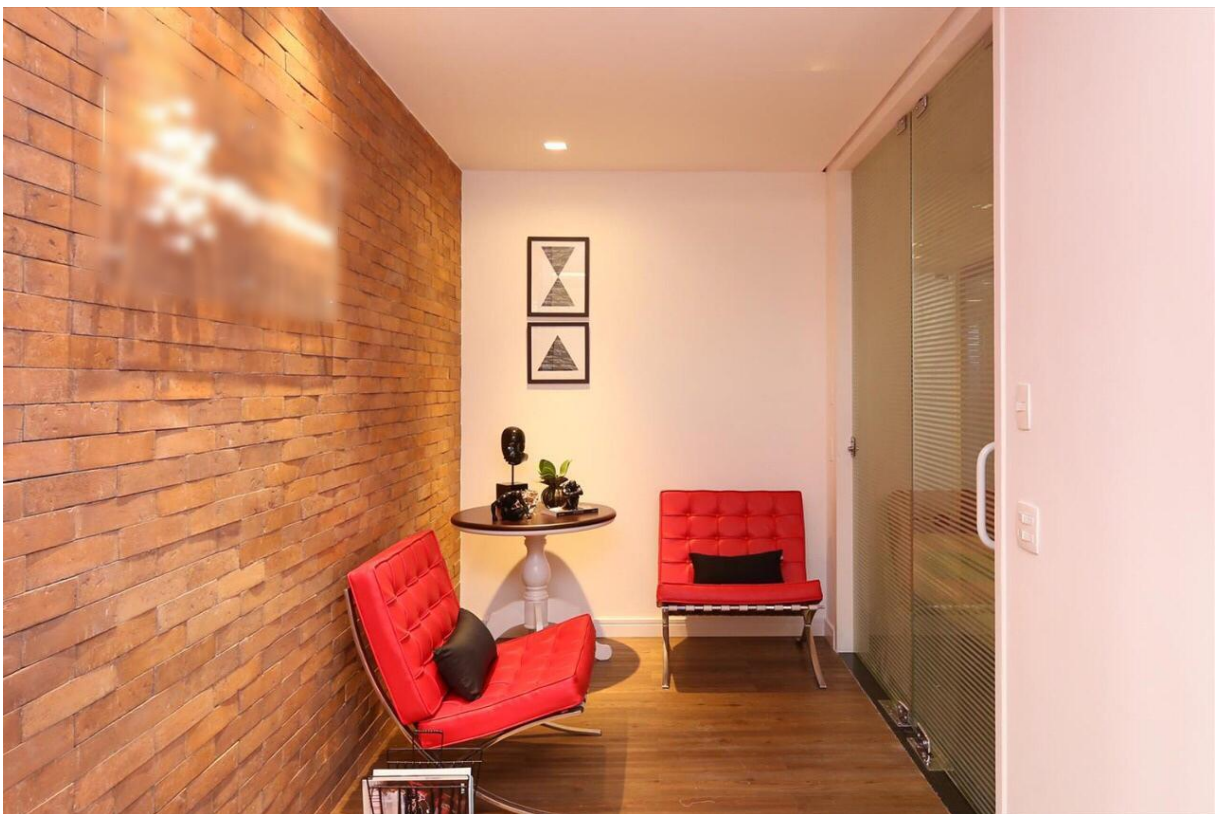


Figura 2 - Recepção



Figura 3 - Escritório de plano aberto (sem paredes ou divisórias).



Figura 4 - Sala de reunião reservada



Figura 5 - Sala de reunião.

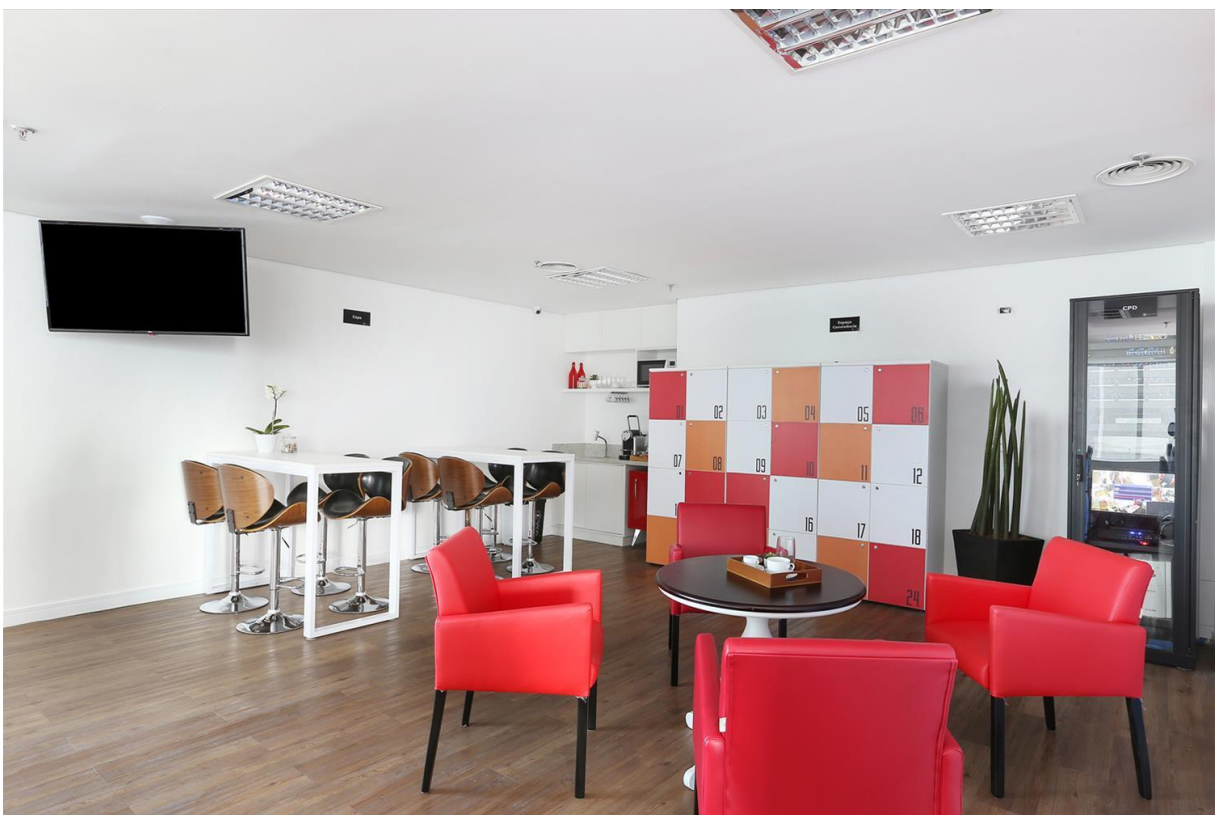


Figura 6 - Espaço de lazer, para os colaboradores



Figura 7 - Cozinha



Figura 8 - Banheiro unisex para deficientes físicos.



Figura 9 - Banheiro feminino e masculino

4.2 Capacidade instalada

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

^Nossa empresa tem 7 profissionais capacitados em atendimento em consultoria, podendo cada um atender até 20 pessoas/empresa mensalmente.

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

Estima-se uma venda aproximada de 170 consultorias mensais.

4.3 Processos operacionais

Compras

As compras serão feitas pelo setor de compras da empresa conforme as necessidades, como papelaria, móveis e utensílios, assim como compras de produtos novos e novidades para melhorar o espaço.

Revendas de produtos de beleza

Não se aplica.

Controle de estoque

Não se aplica.

4.4 Necessidade de pessoal

Nº	Cargo / Função	Qualificações
1	Gerente de Compras / Consultor	Cursando administração
2	Analista financeiro / Consultor	Cursando administração
2	Gerente comercial / Consultor	Cursando administração
2	Consultor de recursos humanos / Consultor	Cursando administração
3	Auxiliar administrativo PCD	Formado em administração

5 Plano financeiro

5.1 Investimentos fixos

A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Aluguel	1	R\$5.000,00	R\$5.000,00
2	IPTU	1	R\$650,00	R\$650,00
SUBTOTAL (A)				R\$ 5.650,00

B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Ar-Condicionado	6	R\$ 2.431,05	R\$ 14.586,30
2	Cafeteira	1	R\$ 429,90	R\$ 429,90
3	Geladeira	1	R\$ 1.900,00	R\$ 1.900,00
4	Microondas	1	R\$ 990,00	R\$ 990,00
5	Projektor	1	R\$ 2.849,00	R\$ 2.849,00
6	Purificador de água	1	R\$ 597,90	R\$ 597,90
7	Smart Tv 60'	2	R\$ 2.944,00	R\$ 5.888,00
8	Telefone	13	R\$ 270,66	R\$ 3.518,58
SUBTOTAL (B)				R\$ 30.759,68

C – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Impressora	2	R\$ 1.839,08	R\$ 3.678,16
2	Kit 16 câmeras de segurança	1	R\$ 2.743,37	R\$ 2.743,37
3	Wi-fi - 200mb	2	R\$ 149,90	R\$ 299,80
SUBTOTAL (C)				R\$ 6.721,33

D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Armario cozinha	1	R\$ 1.454,90	R\$ 1.454,90
2	Bancadas 4 lugares	2	R\$ 618,80	R\$ 1.237,60
3	Bancos	8	R\$ 249,90	R\$ 1.999,20
4	Cadeiras	20	R\$ 349,90	R\$ 6.998,00
5	Gaveteiro	12	R\$ 169,90	R\$ 2.038,80
6	Itens decorativos	30	R\$ 90,00	R\$ 2.700,00
7	Mesa 8 lugares	1	R\$ 3.399,00	R\$ 3.399,00
8	Mesa de canto	1	R\$ 278,10	R\$ 278,10
9	Mesa de escritório	12	R\$ 370,40	R\$ 4.444,80
10	Mesa redonda	1	R\$ 809,90	R\$ 809,90

11	Poltronas	6	R\$ 499,90	R\$ 2.999,40
SUBTOTAL (D)				R\$ 28.359,70

E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Ford Ka	4	R\$ 40.000,00	R\$ 160.000,00
SUBTOTAL (E)				R\$ 160.000,00

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Computador	4	R\$ 2.564,05	R\$ 10.256,20
4	Notebook	8	R\$ 2.599,90	R\$ 20.799,20
SUBTOTAL (F)				R\$ 31.055,40

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F): **R\$ 262.546,11**

5.2 Estoque inicial

Não teremos estoque, pois trabalhamos com prestação de serviço

5.3 Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
À vista	100,00	0	

À prazo 30 dias	0,00	30	
Prazo médio total		0 dias	

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Não possuímos fornecedores, seremos os fornecedores.

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Conforme já informado, não precisaremos de estoque pois não vendemos nenhum produto.

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	-
2. Estoques – necessidade média de estoques	-
Subtotal Recursos fora do caixa	-
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	24
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	-
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	24

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 28.500,00
2. Custo variável mensal	R\$ 1.550,00
3. Custo total da empresa	R\$ 30.050,00
4. Custo total diário	R\$ 1.001,67
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	24

Total de B – Caixa Mínimo	R\$24.040,08
---------------------------	--------------

5.4 Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 2.500,00
Obras civis e/ou reformas	-
Divulgação	R\$ 5.000,00
Cursos e Treinamentos	-
Outras despesas	R\$ 5.000,00
TOTAL	R\$ 12.500,00

5.5 Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$262.546,11	95,45%
Capital de Giro – Quadro 5.2	-	0%
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 12.500,00	4,55%
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 275.046,11	100%

Demonstrar em forma de gráfico o investimento total

Font	V	(%)
------	---	-----

es de recursos	alor	
Recursos próprios	R\$ 150.000,00	14,28%
''	R\$ 150.000,00	14,28%
''	R\$ 150.000,00	14,28%
''	R\$ 150.000,00	14,28%
''	R\$ 150.000,00	14,28%
''	R\$ 150.000,00	14,28%
''	R\$ 150.000,00	14,28%
Recursos de terceiros	-	-
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 1.050.000,00	100%

Demonstrar em forma de gráfico a fonte de recursos

5.6 Faturamento mensal

Nº	Produto /Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Consultoria	140	1100,00	154.000,00
TOTAL				R\$ 154.000,00
Descrição			Valor	
A – Estoque Inicial			\$0,00	
B – Caixa Mínimo			\$24.040,08	

TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$24.040,08	
--------------------------------	--------------	--

5.7 Custo unitário

Realizar o custo unitário de cada produto/serviço

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	T o t a l
consultoria	1	1100,00	1100,00

5.8 Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
PRESUMIDO (Imposto Federal)	14,09	154.000,00	26.880,00
Comissões (Gastos com Serviços)	0,00	154.000,00	0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	1,50	154.000,00	2.310,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	2,25	154.000,00	3.465,00

Total Impostos	26.880,00
	5.775,00

Total Gastos com Vendas	
Total Geral (Impostos + Gastos)	32.655,00

Período	Custo Total
Janeiro	32.655,00
Fevereiro	32.655,00
Março	32.655,00
Abril	32.655,00
Maio	32.655,00
Junho	32.655,00
Julho	32.655,00
Agosto	32.655,00
Setembro	32.655,00
Outubro	32.655,00
Novembro	32.655,00
Dezembro	32.655,00
Ano 1	391.860,00

15.9 Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Consultoria	140	1.100,00	1.100,00
TOTAL			1.100,00	

5.10 Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	(%) de encargos sociais	Encargos Sociais	Total
Total	7	3.000,00	7%	357,14	21.000,00

5.11 Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MÁQUINAS	30.759,68	10	3.075,96	256,33
EQUIPAMENTOS	6.721,33	10	672,13	56,01
MÓVEIS	28.359,70	10	2.835,97	236,33
VEÍCULOS	160.000,00	10	16.000,00	1.333,33
COMPUTADORES	31.055,40	10	3.105,54	258,79
TOTAL			25.689,60	2.140,80

5.12 Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 5.000,00
Condomínio	0
IPTU	R\$ 650,00
Energia Elétrica	R\$ 1.500,00

Telefone	R\$ 300,00
Água	R\$ 200,00
Honorários do contador	R\$ 500,00
Pró-labore	R\$ 21.000,00
Manutenção dos Equipamentos	R\$ 500,00
Material de Limpeza	R\$ 200,00
Material de escritório	R\$ 200,00
Taxas diversas	0
Depreciação Pró-labore - 12%	-R\$ 2.520,00
TOTAL	R\$ 27.530,00

5.13 Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Serviços	154.000,00	1.848.000,00	100%
2. Custos Variáveis Totais	32.655,00	391.860,00	21,20%
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	1.100,00	13.200,00	0,71%

2.2 (-) Impostos sobre serviços	21.697,80	260.373,60	14,09%
2.3 (-) Gastos com serviços	5.775,00	69.300,00	3,75%
Total de custos Variáveis	28.572,80	342.864,00	18,55%
3. Margem de Contribuição	125.427,20	1.505.126,40	81,44%
4. (-) Custos Fixos Totais	27.530,00	330.360,00	17,87%
5. Resultado Operacional: LUCRO	97.897,20	1.174.766,40	63,57%

5.14 Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	154.011,78
Lucratividade	63,56%
Rentabilidade	35,59%
Prazo de retorno do investimento	8 meses

6 Construção de cenário (Marcelo)

6.1 Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 30 % Receita (otimista) 30 %

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com serviços	154.000,00	100%	107.000,00	100%	200.200,00	100%
2. Custos variáveis totais						

2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	0	0	0	0	0	0
2.2 (-) Impostos sobre serviço	21.697,80	14,09%	12.988,70	12,14%	30.258,66	15,11%
2.3 (-) Gastos com serviço	5.775,00	3,75%	4.012,00	3,75%	7.582,50	3,75%
Total de Custos Variáveis	28.572,80	18,55%	19.848,50	18,55%	37.137,10	18,55%
3. Margem de contribuição	125.427,20	81,44%	87.140,80	81,44%	163.042,88	81,44%
4. (-) Custos fixos totais	27.530,00	17,87%	27.530,00	25,72%	27.530,00	13,75%
Resultado Operacional	97.897,20	63,57%	59.610,80	55,72%	135.512,88	67,69%

7 Avaliação estratégica (Lupeti)

7.1 Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS Especialidade e autoconhecimento sobre o ramo. Preço justo e qualidade no serviço prestado.	OPORTUNIDADES Agilizar os processos de inclusão de PCD nas empresas contratantes. Formação de novas parcerias.
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS Público alvo menor. Marca jovem e desconhecida	AMEAÇAS Crise financeira no decorrer do ano, País com pouco desenvolvimento tecnológico

Ações:

Devido a especialidade, autoconhecimento e preço justo, agilizamos os processos de inclusão de PCD no mercado de trabalho, respeitando as normas contábeis e legislações relacionadas com tal , prevenindo desacordos com as leis estabelecidas para exercer suas atividades.

8 Avaliação do plano

8.1 Análise do plano

Mediante aos dados apresentados ao longo do projeto é possível afirmar que o negócio de consultoria com o uso de projetos especiais para cada empresa / colaborador é um projeto executável já que o lucro será alto e o retorno do valor investido será relativamente rápido. O serviço prestado pela empresa é inovador e economicamente atrativo e o número de concorrentes diretos é pequeno pois no mercado existem apenas algumas empresas que fazem esse tipo de consultoria o que é favorável para Digital Influencer.

Os sócios da empresa acreditam no sucesso do negócio e estão dispostos a investir no empreendimento pois os resultados foram satisfatórios de acordo com as pesquisas realizadas e analisadas . Além disso é importante ressaltar que o Plano de Negócios foi de extrema importância pois a partir dos dados obtidos foi possível concluir que o projeto é viável, lucrativo e rentável.