

# UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**  
**PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL**  
**CLICK GERAL**

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**  
**CLICK GERAL**

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:

Gabriel Oliveira Mota, RA 19000805  
Guilherme da Silva Rodrigues R.A 19001985  
Igor de Souza Crecitelli Pinto, RA 19001087  
Marcela Marcolino Ribeiro, RA 19002001  
Vinicius Francisco Severino, RA 19000818

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
JUNHO 2020

## Ideia de projeto

<b>1</b>	<b>Sumário Executivo</b>	<b>5</b>
1.1	Resumo	5
1.2	Dados dos empreendedores	5
1.3	Missão, Visão e Valores da empresa	5
1.4	Setores de atividade	5
1.5	Forma jurídica	5
1.6	Enquadramento tributário	5
1.7	Capital social	6
1.8	Fonte de recursos	6
1.9	Documentação exigida para abertura da empresa	6
1.10	Contrato Social	6
1.11	Registro da Empresa – Junta Comercial	6
1.12	Receita Federal – CNPJ	6
1.13	Receita Estadual – IE	6
1.14	Prefeitura Municipal	6
1.15	Alvarás	6
1.16	Licenças	6
<b>2</b>	<b>Análise de mercado</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	Serviços	7
3.2	Preço	7
3.3	Estratégias promocionais	8
3.4	Estrutura de comercialização	8
3.5	Localização do negócio	8
<b>4</b>	<b>Plano operacional</b>	<b>8</b>
4.1	Layout	8
4.2	Necessidade de pessoal	8
<b>5</b>	<b>Plano financeiro</b>	<b>9</b>
5.1	Investimentos fixos	9
5.2	Caixa mínimo	10
5.3	Investimentos pré-operacionais	12

5.4 Investimento total	12
5.5 Faturamento mensal	13
5.6 Custo de comercialização	13
5.7 Custos de mão de obra	14
5.8 Custos com depreciação	15
5.9 Custos fixos operacionais mensais	15
5.10 Demonstrativo de resultados	15
5.11 Indicadores de viabilidade	16
<b>6 Construção de cenário</b>	<b>16</b>
6.1 Ações preventivas e corretivas	16
<b>7 Avaliação estratégica</b>	<b>17</b>
7.1 Análise da matriz F.O.F.A	17
<b>8 Avaliação do plano</b>	<b>18</b>
8.1 Análise do plano	18

## **Ideia do Projeto**

Com esse projeto, criamos um aplicativo onde você consegue contratar empregadas domésticas e serviços gerais dentro de um só lugar. O intuito deste software é prestação de serviço como limpeza, reparos e trocas de utensílios em geral, com o aplicativo irá possibilitar maior comodidade em seu lar; e seu pagamento e a contratação será realizada em um micro escritório ou até mesmo online.

Na questão do mercado será a diferenciação sobre achar com mais facilidade um serviço deste nível se for procurar por boca será repassados os maiores preços com pouca qualidade em geral. Ramo startup onde se encaixa nosso projeto seria em serviços gerais quanto a um exemplo básico sobre uma troca de chuveiro, até uma manutenção dentro dos seus imóveis, e convém ao ser conjunto com empregadas domésticas sobre o fornecimento se suas habilidades e qualidade na limpeza de qualquer imóvel.

## **1 Sumário Executivo**

### **1.1 Resumo**

Nossa empresa será um aplicativo que fornece ao público colaboradores que prestam serviço para os outros, o nosso maior público-alvo é as pessoas que trabalham fora e não tem muito tempo para arrumar sua casa e deixa limpa ou até mesmo pessoas donas de casa que precisam por falta de conhecimento ou experiência em fazer determinado serviço dentro de sua própria casa, com isso nossos serviços serão a faxina, eletricista, encanador e o serviço geral para tudo que a pessoa desejar.

O nosso endereço ficará na avenida de São João da Boa Vista, para que todos possam localizar e ter maior fácil acesso e que seja de boa localidade para que as pessoas possam sempre retornar ao nosso local e os investimentos que será razoável pois se trata de um aplicativo e não se tem muito gastos de início e como realizamos uma pesquisa de mercado na cidade ainda não vemos um aplicativo semelhante com isso nossa lucratividade deve aumentar de forma gradativa e constatamos que o prazo de retorno a nossa empresa seja mais curto pois é uma novidade de mercado ao nosso público-alvo onde terá tudo em um só lugar e assim fazendo que nosso aplicativo seja diferente e inovador para a cidade fazendo que o desemprego diminua a longo prazo trazendo os profissionais para que sejam vistos em nosso aplicativo.

Também deverá ser contextualizado o mercado em que a empresa atua, o público alvo e como será os investimentos utilizados, demonstrando os seguintes indicadores: ponto de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade, prazo de retorno.

## 1.2 Dados dos empreendedores

Nome:	Gabriel Oliveira Mota		
Endereço:	Rua Irmãs Westin, nº 211 - Jardim Santo André		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:SP	
Perfil do empreendedor: Conhecimento especializado na área			
Atribuições: Fazer que empresa cresce ao longo prazo			

Nome:	Igor de Souza Crecitelli Pinto		
Endereço:	Rua José Teixeira, 50, Jardim Nova Prata		
Cidade:	Águas da Prata	Estado:SP	
Perfil do empreendedor: Otimista e Proativo			
Atribuições:			

Nome:	Marcela Marcolino Ribeiro		
Endereço:	Rua Teotônio Vilela, 230 Jd. América do Sul		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:SP	
Perfil do empreendedor: Franqueado			
Atribuições: Otimista e Trabalha em equipe			

Nome:	Vinicius Francisco Severino		
Endereço:	Rua Teotônio Vilela, 230 Jd. América do Sul		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:SP	

Perfil do empreendedor: Cooperado			
Atribuições: Facilidade de trabalhar em equipe			
Nome:	Guilherme da Silva Rodriguez		
Endereço:	Rua Valim, 21		
Cidade:	Aguai	Estado:SP	
Perfil do empreendedor: Social			
Atribuições: Flexível e Cooperativo			

### 1.3 Missão, Visão e Valores da empresa

#### Missão

Prestar serviço de terceirização em limpeza residencial, proporcionando praticidade, tranquilidade e segurança ao seu dia a dia através de profissionais qualificados e confiáveis.

#### Valores

Respeito, Qualidade, Transparência, Ética, Competência, Agilidade, Especialização e Eficiência.

#### Visão

Ser referência como prestadora de serviços de limpeza residencial e ter reconhecimento pela competência, padrão de qualidade e confiabilidade de nossa equipe de diaristas, tornando-se uma franqueadora.

### 1.4 Setores de atividade

A nossa empresa é prestadora de serviço ela exerce atividades que não resultam na entrega de mercadorias, mas da oferta do próprio trabalho ao consumidor, e nosso ramo de mercado é o mobile um aplicativo onde tem todas as funções que procura, dentro deste aplicativo gera todo nosso ganho. O que faz com que as pessoas cheguem até nós é rapidez e eficiência tudo em um só lugar.

### 1.5 Forma jurídica

A empresa por se tratar de um aplicativo multifuncional, sua forma jurídica no mercado é LTDA pois se trata de uma empresa que precisa ser formada por duas ou mais pessoas. Contar com sócios é obrigatório para este tipo de sociedade, como cada um sendo responsável por sua quota, enquanto respondem pelo capital total. Para abertura necessita Contrato Social da empresa (e algumas cópias); RG e CPF; Comprovante de endereço; Se casado, a certidão

de casamento; Cópia do IPTU ou documento que conste a inscrição imobiliária, ou a indicação fiscal do imóvel onde a empresa será instalada.

## 1.6 Enquadramento tributário

Nossa empresa se enquadra no regime tributário regido ao Lucro Presumido, pois foi analisado e comparado com os outros regimes, e foi menor valor apresentado entre os demais, e assim, nossa empresa está sendo regida á Lucro Presumido.

## 1.7 Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Empréstimo de Terceiro	R\$ 24.760,90	96%
2	Sócios	R\$ 1.000,00	4%
<b>Total</b>		R\$ 25.760,90	100%

## 1.8 Fonte de recursos

Nossa empresa será regida de forma LTDA, que terá dois sócios para integralizar o capital social para abertura da empresa com isso será um empresa EPP(Empresa de Pequeno Porte) e optamos seguir também sobre o Simples Nacional, para se torna LTDA temos que seguir esses passo a passo:

Passo 1: Pesquise a viabilidade do nome e a localização da empresa As exigências quanto aos documentos para abrir uma empresa diferente de um Estado para o outro. Antes de formalizar a sua limitada, é importante pesquisar na Junta Comercial, a viabilidade do nome empresarial que se deseja para o empreendimento. Na prefeitura municipal, deve-se averiguar se o exercício da atividade empresarial é permitido no local onde se deseja instalar o seu negócio.

Passo 2: Elabore o Contrato Social O segundo passo sobre como abrir empresa LTDA é a obtenção do contrato social que, por sua vez, é muito importante. Como á mencionado, o contrato social é a peça mais importante do início da empresa e nele, devem estar definidos os interesses das partes, objetivo da empresa, integração das quotas, entre outros aspectos relevantes para a sociedade. O contrato social deverá ter visto de um advogado, sendo que as ME e EPP estão dispensadas desta exigência legal.

Passo 3: Arquivamento do contrato social da empresa na Junta Comercial Na Junta Comercial, deverão ser apresentados 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 de Cadastro Nacional) modelo 1 e 2, em uma via; Pagamento de taxas através de DARF.

Passo 4: Obtenha o CNPJ O registro do CNPJ deverá ser feito pela internet, no site da Receita Federal. A documentação deve ser enviada ou entregues pessoalmente na Secretaria da Receita Federal.

Passo 5: Escolha a atividade na CNAE Ao fazer o cadastro no CNPJ, é preciso escolher a atividade que a empresa irá exercer. Para saber o código da sua empresa é necessário consultar a tabela CNAE no site do IBGE. Você deverá escolher a sua atividade na seguinte ordem: Seção, Divisão, Grupo e, por último, a classe que melhor corresponde, composta por sete números. O número encontrado deverá ser declarado na classificação nacional.

Passo 6: Obtenha o alvará de funcionamento Os estabelecimentos comerciais, industriais e/ou de prestação de serviços precisam de uma licença prévia do município para funcionar, o Alvará de Funcionamento e Localização. Essa licença deve ser solicitada junto à prefeitura.

Passo 7: Cadastro no Sistema Tributário Nacional A sociedade limitada também precisará de cadastro no sistema tributário estadual, que deverá ser realizado na Secretaria Estadual da Fazenda.

Passo 8: Cadastro na Previdência Social Toda empresa precisa estar cadastrada na Previdência Social e pagar os respectivos tributos, independente se tiver funcionários.

## **DIREITO EMPRESARIAL**

Nossa empresa é um aplicativo que presta serviço para a região de São João da Vista e a mesma cidade com isso nossa empresa é LTDA pois a empresa que precisa ser formada por duas ou mais pessoas. Contar com sócios é obrigatório para este tipo de sociedade, como cada um sendo responsável por sua quota, enquanto respondem pelo capital total. Para abrir uma empresa assim precisa pesquisar a viabilidade do nome e a localização da empresa, elaborar o contrato social, arquivamento do contrato social da empresa na junta comercial, obtenha o CNPJ, escolha a atividade na CNAE e obtenha o alvará de funcionamento. Feito isso verificamos com o Corpo de Bombeiro o que seria necessário junto a eles foram passados a nossa empresas os equipamentos para incêndios com placas e alvará que eles dão após vistoria e como se trata de um aplicativo não tem um custo específico mas começaremos com 25 mil de capital social, nossa localização será no centro um escritório em uns dos prédios que será alugado para abertura e Vigilância Sanitária não será necessária sim do Corpo de Bombeiros para o nosso aplicativo precisa de alguns documentos 1 - Registro na junta comercial, 2 – Alvará de localização e funcionamento, 3 – Inscrição estadual, 4 - Licenças e inscrições nos órgãos de regulação estaduais e municipais e a licenças seria a Vistoria de

cumprimento das normas de segurança: É realizada pelo Corpo de Bombeiros e praticamente todas as empresas estão sujeitas.

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

Os documentos necessários para abrir uma empresa LTDA que presta serviço são:

**Passo 1: Pesquise a viabilidade do nome e a localização da empresa**

As exigências quanto aos documentos para abrir uma empresa diferente de um Estado para o outro. Antes de formalizar a sua limitada, é importante pesquisar na Junta Comercial, a viabilidade do nome empresarial que se deseja para o empreendimento. Na prefeitura municipal, deve-se averiguar se o exercício da atividade empresarial é permitido no local onde se deseja instalar o seu negócio.

**Passo 2: Elabore o Contrato Social**

O segundo passo sobre como abrir empresa LTDA é a obtenção do contrato social que, por sua vez, é muito importante. Como é mencionado, o contrato social é a peça mais importante do início da empresa e nele, devem estar definidos os interesses das partes, objetivo da empresa, integração das quotas, entre outros aspectos relevantes para a sociedade. O contrato social deverá ter visto de um advogado, sendo que as ME e EPP estão dispensadas desta exigência legal.

**Passo 3: Arquivamento do contrato social da empresa na Junta Comercial**

Na Junta Comercial, deverão ser apresentados 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 de Cadastro Nacional) modelo 1 e 2, em uma via;
- Pagamento de taxas através de DARF.

**Passo 4: Obtenha o CNPJ**

O registro do CNPJ deverá ser feito pela internet, no site da Receita Federal. A documentação deve ser enviada ou entregues pessoalmente na Secretaria da Receita Federal.

**Passo 5: Escolha a atividade na CNAE**

Ao fazer o cadastro no CNPJ, é preciso escolher a atividade que a empresa irá exercer. Para saber o código da sua empresa é necessário consultar a tabela CNAE no site do IBGE. Você deverá escolher a sua atividade na seguinte ordem: Seção, Divisão, Grupo e, por último, a classe que melhor corresponde, composta por sete números. O número encontrado deverá ser declarado na classificação nacional.

#### Passo 6: Obtenha o alvará de funcionamento

Os estabelecimentos comerciais, industriais e/ou de prestação de serviços precisam de uma licença prévia do município para funcionar, o Alvará de Funcionamento e Localização. Essa licença deve ser solicitada junto à prefeitura.

#### Passo 7: Cadastro no Sistema Tributário Nacional

A sociedade limitada também precisará de cadastro no sistema tributário estadual, que deverá ser realizado na Secretaria Estadual da Fazenda.

#### Passo 8: Cadastro na Previdência Social

### **1.10 Contrato Social**

**Primeiro passo:** qualificar os sócios O primeiro passo para elaborar um contrato social é a qualificação dos sócios, isto é, identificar minuciosamente quem são os participantes daquela sociedade. A primeira cláusula do contrato deve conter dados como nome, nacionalidade, estado civil, profissão e residência dos sócios, se estes forem pessoas físicas; se forem pessoas jurídicas, o contrato civil deve conter a firma ou a denominação, nacionalidade e suas sedes

**Segundo passo:** Definimos o nome, sede e o tipo de sociedade e logo em seguida optamos em sociedade limitada pois facilidade da sua constituição e protege os patrimônios de forma segura. Esse tipo societário permite a separação entre o patrimônio privado e o da empresa, de modo que o sócio possamos resguardar nossos bens pessoais caso a empresa contraiu dívidas que não pode pagar.

**Terceiro passo:** Definimos o nome da sua sociedade e especificamos o objeto da sua atividade. Informamos quais são os serviços que o nosso negócio irá oferecer no mercado. Para isso, consultamos a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), um instrumento criado pelo Governo para padronizar as classificações de atividades econômicas. Esse é um tópico que exige extrema atenção pois vamos emitir notas fiscais relativas ao nosso tipo de serviço prestado e além disso, a cobrança de tributos é feita com base nessa classificação Federal.

**Quarto passo:** Especificamos nosso capital social e a participação dos sócios e depois, informamos o capital social, o valor das quotas e sua divisão entre os sócios. Essa divisão fizemos entre dois sócios onde um investiu R\$ 20.000,00 e o outro, R\$ 40.000,00. Assim, o nosso capital social será de R\$ 60.000,00. Estabelecemos que cada quota tem o valor de R\$ 1.000,00, o primeiro sócio terá 20 quotas e o segundo, 40.

**Quinto passo:** Definimos o pro labore e a participação nos lucros da empresa e também a proporção em que os lucros serão distribuídos. Foi criado um fundo de reserva para a empresa, para o qual parte dos lucros será redirecionado.

**Sexto passo:** Criamos regras para as deliberações e por fim, criamos regras para as deliberações importantes da sociedade, como a entrada de novos sócios, retirada dos antigos e tomada de empréstimos.

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

O primeiro deles é o registro na Junta Comercial ou no Cartório de Pessoas Jurídicas de seu estado. É a partir desse registro que sua empresa passará a existir oficialmente. Ele deve ser feito antes da obtenção do CNPJ e, apesar de não oferecer autorização

para sua empresa começar a funcionar, é requisito essencial para prosseguir no processo de legalização dela. Lembre-se que você precisará realizar previamente uma consulta do nome empresarial escolhido, para verificar se já não existe outra empresa registrada com ele.

### **1.12 Receita Federal – CNPJ**

Para a pessoa jurídica, o CNPJ tem a mesma função do CPF (Cadastro Pessoa Física) para o cidadão (pessoa física), ou seja, uma identificação perante a Receita Federal do Brasil, que é o órgão responsável por administrar os cadastros de Pessoa Física e Pessoa Jurídica. O CNPJ possui diversas informações, como o nome da entidade, endereço, data de abertura, descrição da atividade econômica, natureza jurídica, verificação da situação cadastral na Receita Federal, entre outros dados que são de interesse das administrações tributárias da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.

A Classificação Nacional de Atividades Econômicas-Fiscal é o chamado código CNAE, que deve ser escolhido no momento da abertura. Ele pode ser alterado depois, se for necessário, lembrando que há um principal (atividade primária), mas há a possibilidade de escolher códigos complementares (atividades secundárias). Para saber como escolher os códigos corretos, o melhor caminho é consultar seu contador. Separe os documentos necessários, como:

- . RG e CPF;
- . Comprovante de endereço;
- . Certidão de casamento de quem for casado;
- . Cópia do IPTU ou documento que indique a inscrição municipal do imóvel em que será a sede da empresa.

### **1.13 Receita Estadual – IE**

A maioria dos estados possui um convênio com a Receita Federal que lhe possibilita obter a inscrição estadual pela internet junto com o seu CNPJ, por meio de um cadastro único. Em alguns casos, a inscrição estadual deve ser obtida antes do alvará de funcionamento. Essa inscrição é obrigatória para empresas que prestam serviços de comunicação e energia, além das empresas dos setores do comércio, indústria e serviços de transporte intermunicipal e interestadual. É a partir dela que você recebe a sua inscrição no ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços).

### **1.14 Prefeitura Municipal**

Inscrição Municipal Trata-se do número de identificação da empresa no cadastro municipal do município em que ela se localiza. Por meio dele, é possível à prefeitura acompanhar a regularidade fiscal da empresa e as atividades do contribuinte. Essa inscrição é obrigatória às empresas prestadoras de serviço, uma vez que ela tem relação direta com o Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN).

Cada município tem um procedimento próprio e a relação de documentos necessários pode variar de um local para outro. Contudo, de modo geral os documentos pedidos para a realização da inscrição municipal costumam ser: Requerimento para autorização de abertura da empresa; Declaração Cadastral Municipal (DECA); Comprovante de propriedade ou locação da empresa; CNPJ; Cópia da Ata, Estatuto Social ou Contrato Social; Planta e Habite-se do imóvel; Documentação pessoal dos sócios (CPF e RG), bem como os comprovantes residenciais de todos os sócios. Quando microempresa ou empresa de pequeno porte, apresentação de declaração de enquadramento

### **1.15 Alvarás**

O principal documento obtido no município é o alvará de funcionamento. Ele é a autorização final que lhe permite abrir as portas do seu negócio. Para o obter você precisará comprovar na prefeitura da sua cidade que reúne todas as condições exigidas por lei para exercer a atividade de sua empresa. Essas condições podem variar de acordo com o município, estado e ramo de atividade. Antes de o requerer e até mesmo de realizar a inscrição na junta comercial, você deverá fazer uma consulta prévia na prefeitura de sua cidade, para verificar se a atividade empresarial escolhida por você pode ser exercida no local onde pretende instalar a sua empresa.

### **1.16 Licenças**

**Licença ambiental:** Obtida em órgãos municipais e estaduais de meio ambiente e no IBAMA. Geralmente é exigida de empresas que exercem atividade industrial, metalúrgica, mecânica, têxtil, química, de calçados, atividade agropecuárias. **Licença sanitária:** Obtida em órgãos Municipais, Estaduais e Federais de vigilância sanitária. É exigida principalmente de empresas que atuam no setor de alimentação, medicamentos e cosméticos. **Vistoria de cumprimento das normas de segurança:** É realizada pelo Corpo de Bombeiros e praticamente todas as empresas estão sujeitas.

## **2 Análise de mercado**

### **2.1 Estudo dos clientes**

Nosso público alvo será diretamente toda a população de São João da Boa Vista e região que busca qualidade de serviço gerais e também na parte de limpeza todos que buscam um preço acessível qualidade e segurança, o perfil dos nossos clientes são os exigentes que buscam algo de qualidade que resolva o problema de forma simples.

O que levam eles a nos contratar é pela facilidade que eles veem através deste aplicativo onde tem tudo em um só lugar, onde eles podem negociar diretamente com o nosso colaborador forma de pagamento e horário. Geralmente os clientes estão em suas casas fazendo atividades rotineiras e aí surge o problema de quebrar ou precisar de manutenção eles nos contato e resolvemos o problema com eficiência e qualidade.

### **2.2 Estudo dos concorrentes**

<b>Empresa</b>	<b>Qualidade</b>	<b>Preço</b>	<b>Condições de Pagamento</b>	<b>Localização</b>	<b>Atendimento</b>	<b>Serviços aos clientes</b>	<b>Garantias oferecidas</b>
----------------	------------------	--------------	-------------------------------	--------------------	--------------------	------------------------------	-----------------------------

Jornal Parabrisa	Boa.	25,00.	À vista.	São João da Boa Vista.	Virtual/ e Presencial.	Terceirização de serviços.	Não há garantia.
------------------	------	--------	----------	------------------------	------------------------	----------------------------	------------------

Após a comparação de ambas empresas, nota-se que o Jornal Parabrisa tem uma qualidade boa, diferentemente do aplicativo, onde sua qualidade é excelente. Observa-se também que, o preço e a condição de pagamento do aplicativo serão mais viáveis aos clientes e pessoas que prestarão serviços, entre outros.

### 2.3 Estudo dos fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
----	-------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------	-------	------------------------	------------------	-------------------------------------

Nº 1	Elaboração do aplicativo.	Fabapp.	1.500,00	À prazo.	15 dias úteis.	São Paulo - SP.
------	---------------------------	---------	----------	----------	----------------	-----------------

A empresa por se tratar de um aplicativo, só precisará de um fornecedor, assim, não necessitando mais de nenhum outro. Portanto, somente o mesmo criará e terá o domínio do aplicativo.

## 3 Plano de marketing

### 3.1 Serviços

Os serviço que nossa empresa irá oferta ao público será o auxilia na realização de serviços em geral como atividades de limpeza, copa e conservação de instalações e manutenção domiciliar tudo que você irá precisar para sua casa terá no nosso aplicativo de prestação de serviço, com isso facilitará a você a escolher a gente terá tudo em um só lugar prestando o melhor serviço com muita dedicação e segurança.

### 3.2 Preço

Na informações dos preço são considerados os seguintes critérios:

- O custo do profissional;
- Percentual da comissão de 20%, para cobrir os custos fixos e proporcionar uma margem de lucro;

- Experiência do profissional;
- Demanda pelos serviços.
- Os preços dos concorrentes.

### **3.3 Estratégias promocionais**

Estratégias de incentivo de recomendações que são: Todos os usuários possuíam um código que, quando repassado aos amigos, converte em descontos para ambos. Trata-se de um recurso simples, mas que se torna decisivo para atrair novos clientes e trazer mais satisfação aos que já possuem um cadastro no aplicativo. Realizando atendimento personalizado que é: A click geral depende da boa percepção do público a respeito dos seus serviços para ter sucesso, e tem consciência disso. Vamos proporcionar um atendimento de qualidade aos nossos clientes dando a atenção necessárias

### **3.4 Estrutura de comercialização**

Redes sociais; chat online (um canal de mensagens direto, dentro do próprio site da empresa, que serve para tirar dúvidas e realizar o atendimento dos clientes); E-mail (para responder questões dos consumidores) e também os e-mails marketing que são usados para alcançar o cliente da maneira mais rápida.

### **3.5 Localização do negócio**

A localização do nosso aplicativo será a locação de uma sala de escrito no centro da cidade, que ficará perto de loja e perto de tudo ficará com um ambiente fácil e visualmente fácil de achar e o que levou a gente escolher este imóvel foi a facilidade e fluxo de pessoas que passam durante o dia em frente os comercios e também a posição solar pois lado da cidade que ficaremos terá mais sombra para que nossos clientes e colaboradores não passem tanto calor tudo isso foi pensado com muita cautela para que todos possam se sentir bem e a vontade quando nos procurar em nosso local assim a empresa Click.Geral pensa na comodidade que você terá antes,durante e após a contratação e o ambiente será amplo para que você possa se sentir como se se estivesse em uma sala de visitas.

## **4 Plano operacional**

### **4.1 Layout**

O nosso layout será uma sala de escritório com 6 funcionários todos terão sua mesa e funções está é como será nossa sala



	SUB-TOTAL			<b>R\$ 5.754,00</b>
--	-----------	--	--	---------------------

**B – Equipamentos**

<b>Nº</b>	<b>Descrição</b>	<b>Qtde</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	COMPUTADOR (NOTEBOOK)	5,0	R\$ 2.000,00	<b>R\$ 10.000,00</b>
2	MOUSE	5,0	R\$ 50,00	<b>R\$ 250,00</b>
3	NO-BREAK	2,0	R\$ 250,00	<b>R\$ 500,00</b>
4	IMPRESSORA	2,0	R\$ 190,00	<b>R\$ 380,00</b>
5	ROTEADOR	2,0	R\$ 300,00	<b>R\$ 600,00</b>
6	SWEET INTERNET	1,0	R\$ 500,00	<b>R\$ 500,00</b>
7	AR CONDICIONADO	1,0	R\$ 1.500,00	<b>R\$ 1.500,00</b>
8	MICROONDAS	1,0	R\$ 300,00	<b>R\$ 300,00</b>
	SUB-TOTAL			<b>R\$ 14.030,00</b>

**C – Móveis e Utensílios**

<b>Nº</b>	<b>Descrição</b>	<b>Qtde</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	MESAS PARA ESCRITÓRIO	5,0	R\$ 350,00	<b>R\$ 1.750,00</b>
2	RACK PISO SERVIDOR	1,0	R\$ 762,90	<b>R\$ 762,90</b>
3	CADEIRA CHEFE	5,0	R\$ 450,00	<b>R\$ 2.250,00</b>
4	SUPORTE PARA OS PÉS	5,0	R\$ 50,00	<b>R\$ 250,00</b>
5	LIXEIRA	5,0	R\$ 30,00	<b>R\$ 150,00</b>
6	PORTA CANETA	5,0	R\$ 12,50	<b>R\$ 62,50</b>
7	ARMARIO PARA ESCRITORIO	2,0	R\$ 250,00	<b>R\$ 500,00</b>
8	CARIMBO	4,0	R\$ 25,00	<b>R\$ 100,00</b>
9	GRAMPEADOR	5,0	R\$ 8,00	<b>R\$ 40,00</b>
10	CALCULADORA	4,0	R\$ 150,00	<b>R\$ 600,00</b>
11	REVISTEIRO DE CHÃO	1,0	R\$ 130,00	<b>R\$ 130,00</b>

12	GARRAFA TERMICA PARA CAFE	2,0	R\$ 80,00	<b>R\$ 160,00</b>
13	TAPETE	2,0	R\$ 120,00	<b>R\$ 240,00</b>
14	BEBEDOURO	1,0	R\$ 250,00	<b>R\$ 250,00</b>
	SUBTOTAL			<b>R\$ 7.245,40</b>

#### D – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	GOL G5	1,0	R\$ 19.000,00	<b>R\$ 19.000,00</b>
2	HONDA 160	1,0	R\$ 12.000,00	<b>R\$ 12.000,00</b>
<b>SUB-TOTAL (D)</b>				<b>31.000,00</b>

#### E – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	NOTEBOOK	5,0	R\$ 2.000,00	R\$ 10.000,00
<b>SUB-TOTAL (E)</b>				10.000,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS: R\$ 106.217,00

## 5.2 Caixa mínimo

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

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Á vista	45,00%	0	0,0
A prazo (1)	40,00%	30	12,0
A prazo (2)	15,00%	60	9,0

A prazo (3)	0,00%	90	0,0
A prazo (4)	0,00%	120	0,0
A prazo (5)	0,00%	180	0,0
<b>Prazo médio total</b>	<b>100,00%</b>	<b>Prazo médio (dias)</b>	<b>21,0</b>

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

<b>Prazo médio de compras</b>	<b>(%)</b>	<b>Número de dias</b>	<b>Média Ponderada em dias</b>
Á vista	40,00%	0	0,00
A prazo (1)	20,00%	30	6,00
A prazo (2)	10,00%	60	6,00
A prazo (3)	10,00%	90	9,00
A prazo (4)	10,00%	120	12,00
A prazo (5)	10,00%	180	18,00
<b>Prazo médio total</b>	<b>100,00%</b>	<b>Prazo médio (dias)</b>	<b>51,00</b>

3º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

<b>Recursos da empresa fora do seu caixa</b>	<b>Número de dias</b>
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	21,0
Subtotal Recursos fora do caixa	<b>21,0</b>
<b>Recursos de terceiros no caixa da empresa</b>	51,0

Subtotal Recursos de terceiros no caixa	<b>51,0</b>
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	<b>(30,0)</b>

#### Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	27.999,00
2. Custo variável mensal	10.673,00
3. Custo total da empresa	<b>38.672,00</b>
4. Custo total diário	1.289,07
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	-30,0

### 5.3 Investimentos pré-operacionais

<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
Divulgação	<b>RS 1.067,00</b>
Cursos e Treinamentos	<b>RS 0,00</b>
Outras despesas	<b>RS 0,00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>RS 1.067,00</b>

### 5.4 Investimento total

<b>Descrição dos investimentos</b>	<b>Valor</b>	<b>(%)</b>
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	58.029,40	284,00%
Capital de Giro – Quadro 5.2	- 38.672,00	-189,00%
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	1.067,00	5,00%
	<b>20.424,40</b>	<b>100,00%</b>

<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>		
--------------------------	--	--

<b>Fontes de recursos</b>	<b>Valor</b>	<b>(%)</b>
Recursos próprios	1.000,00	4,00%
Recursos Terceiros Recursos de terceiros	24.760,90	96,00%
Outros	-	0,00%
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>25.760,90</b>	<b>100,00%</b>

### 5.5 Faturamento mensal

<b>Nº</b>	<b>Serviço</b>	<b>Quantidade (Estimativa de Serviço)</b>	<b>Preço do Serviço Unitário (em R\$)</b>	<b>Faturamento Total (em R\$)</b>
1	Serviço de Faxina	15,00	R\$ 1.039,00	<b>15.585,00</b>
	Serviço de Diarista	15,00	R\$ 970,00	<b>14.550,00</b>
	Serviço Geral	23,00	R\$ 1.010,00	<b>23.230,00</b>
<b>TOTAL</b>				<b>53.365,00</b>

### 5.6 Custos de comercialização

<b>Descrição</b>	<b>(%)</b>	<b>Faturamento Estimado</b>	<b>Custo Total</b>
SIMPLES (Imposto Federal)	17,95%	R\$ 9.579,02	R\$ 53.365,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	2%	R\$ 1.067,36	R\$ 53.365,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	5%	R\$ 2.668,25	R\$ 53.365,00

<b>Total Impostos</b>	R\$ 9.579,02
-----------------------	--------------

<b>Total Gastos com Vendas</b>	R\$ 3.735,61
<b>Total Geral (Impostos + Gastos)</b>	R\$ 13.314,63

### 5.7 Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	(%) de encargos sociais	Encargos Sociais	Total
Técnico em Informática	1	1.300,00	27,44%	356,72	1.656,72
Advogado	-	-	27,44%	-	-
Contador	-	-	27,44%	-	-
Administrativo	3	2.500,00	27,44%	2.058,00	9.558,00
Marketing	2	3.000,00	27,44%	1.646,40	7.646,40
<b>Total</b>					<b>18.861,12</b>

### 5.8 Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
EQUIPAMENTOS	5.754,00	5	<b>1.150,80</b>	95,90
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	5.752,90	6	<b>958,82</b>	79,90
<b>TOTAL</b>	<b>42.506,90</b>	-	<b>8.309,62</b>	<b>692,47</b>

### 5.9 Custos fixos operacionais mensais

--	--

<b>Descrição</b>	<b>Custo</b>
Aluguel	2.000,00
IPTU	700,00
Água	150,00
Energia elétrica	430,00
Telefone	500,00
Honorários do contador	469,00
Pró-labore	12.500,00
Manutenção dos equipamentos	1.500,00
Salários + encargos –	6.000,00
Material de limpeza	150,00
Material de escritório	500,00
Combustível	1.200,00
Taxas diversas	-
Serviços de terceiros	1.200,00
Depreciação	700,00
Outras despesas	-
<b>TOTAL</b>	<b>27.999,00</b>

### 5.10 Demonstrativo de resultados

<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor Anual</b>	<b>(%)</b>
1. Receita Total com Vendas	<b>62.059,23</b>	731.116,87	100,00%
Total de custos Variáveis	10.673,00	128.076,00	19,46%
3. Margem de Contribuição	<b>51.386,23</b>	<b>529.929,18</b>	<b>80,54%</b>
4. (-) Custos Fixos Totais	28.318,00	339.816,00	51,64%
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>23.068,23</b>	<b>190.113,18</b>	<b>28,89%</b>

## 5.11 Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	468.827,19
Lucratividade	26,00%
Rentabilidade	930,81%
Prazo de retorno do investimento	0,11

## 6 Construção de cenário

### 6.1 Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 30,00 %

Receita (otimista)

30,00 %

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	731.116,87	111,11%	584.893,49	111,11%	877.340,24	111,11%
2. Custos variáveis totais	128.076,00	19,46%	102.460,80	19,46%	153.691,20	19,46%
Total de Custos Variáveis	128.076,00	19,46%	102.460,80	19,46%	153.691,20	19,46%
3. Margem de contribuição	<b>529.929,18</b>	80,54%	<b>423.943,35</b>	<b>80,54%</b>	<b>635.915,02</b>	<b>80,54%</b>
4. (-) Custos fixos totais	339.816,00	51,64%	339.816,00	64,55%	339.816,00	43,04%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>190.113,18</b>	<b>28,89%</b>	<b>84.127,35</b>	<b>15,98%</b>	<b>296.099,02</b>	<b>37,50%</b>

Ações corretivas e preventivas:

## 7 Avaliação estratégica

## 7.1 Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
<b>PONTOS FORTES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Única na nossa cidade e região;</li> <li>-Custo operacional baixo;</li> <li>-Escolha de colaborador bem avaliado pelos clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Facilidade de acesso em qualquer plataforma;</li> <li>-Fácil acesso para os clientes e colaboradores;</li> <li>-Oportunidades novas de emprego na nossa cidade e região;</li> <li>-Pioneira no mercado regional.</li> </ul>
<b>PONTOS FRACOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Pagamentos em espécie gera insegurança para colaboradores;</li> <li>-Qualidade de serviço em queda;</li> <li>-Colaboradores não preparados;</li> <li>-Site não funcional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Clonagem do aplicativo;</li> <li>-Competição de preços;</li> <li>-Colaboradores insatisfeitos.</li> </ul>

### Ações:

Comparando a tabela F.O.F.A podemos perceber que o nosso aplicativo tem muitas oportunidades de crescimento no mercado pois trata se de um app inovador, que na cidade e região ainda não há nenhum igual ou semelhante que possa competir conosco.

## 8 Avaliação do plano

### 8.1 Análise do plano

A empresa é viável. No mercado tem um baixo nível de investimento e um alto retorno de lucro para os sócios, e como se trata de prestadora de serviços a empresa consegue manter seu alto nível sem precisar de muitos investimento e a mesma é nova na cidade e na região, assim trazendo a inovação e facilidade na hora de contratar algum serviço.