



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 EMPRESARIAL
ISHOP**

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
ISHOP**

Módulo de Empreendedorismo

Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre C. da Silva

Administração Estratégica – Prof. José Márcio Carioca

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Max Streicher Vallim

Direito empresarial – Prof. Luiz F. A.S. Faria

Gestão Orçamentária – Prof. Antônio D. Fortes

Alunos:

Camila Alves Batista, RA 19000474

Lucas Fernandes de Souza, RA 19001990

Luian Guilherme Silva, RA 19001760

Luis Gustavo Ferreira, RA 19001214

Luiz Felipe dos Reis Rossi, RA 19000232

1. Sumário Executivo	6
1.1 Resumo	6
1.2 Dados dos empreendedores	6
1.3 Missão, Visão e Valores da empresa	8
1.4 Setores de atividade	9
1.5 Forma jurídica	9
1.6 Enquadramento tributário	9
1.7 Capital social	9
1.8 Fonte de recursos	10
1.9 Documentação exigida para abertura da empresa	10
1.10 Contrato Social	10
1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial	11
1.12 Receita Federal – CNPJ	11
1.13 Receita Estadual – IE	11
1.14 Prefeitura Municipal	12
1.15 Alvarás	12
1.16 Licenças	12
2. Análise de mercado	13
2.1 Estudo dos clientes	14
2.2 Estudo dos concorrentes	14
3. Plano de marketing	14
3.1 Produtos e serviços	15
3.2 Preço	15
3.3 Estratégias promocionais	15
3.4 Estrutura de comercialização	15
3.5 Localização do negócio	16
4. Plano operacional	16
4.1 Leiaute	16
4.2 Capacidade instalada	16
4.3 Processos operacionais	17
4.4 Necessidade de pessoal	17
5. Plano financeiro	17
5.1 Investimentos fixos	17
5.2 Caixa mínimo	19
5.3 Investimentos pré-operacionais	20
5.4 Investimento total	20
5.5 Faturamento mensal	21

5.6 Custos de comercialização	23
5.7 Custos de mão-de-obra	23
5.8 Custos com depreciação	24
5.9 Custos fixos operacionais mensais	24
5.10 Demonstrativo de resultados	25
5.11 Indicadores de viabilidade	26
6. Construção de cenário	26
6.1 Ações preventivas e corretivas	26
7. Avaliação estratégica	27
7.1 Análise da matriz F.O.F.A	27
8. Avaliação do plano	28
8.1 Análise do plano	28
9. Referências	29

1 Sumário Executivo

1.1 Resumo

Projeto para criação de um Aplicativo, o IShop, na cidade de São João da Boa Vista - SP. O aplicativo pretende oferecer um delivery de diversos segmentos, centralizando todo comércio da região em uma única plataforma.

Esta empresa será de pequeno porte de Responsabilidade Limitada - pertencente aos sócios Camila Alves, Lucas Fernandes, Luian Guilherme, Luiz Felipe e Luis Gustavo. Eles cursam administração de empresas.

Os segmentos serão variados, como supermercados, farmácias, loja de sapatos, loja de roupas, dentre outros. Contaremos ainda com uma central de suporte onde será realizado o controle e prospecção de clientes para o aplicativo.

Nossos públicos alvos são jovens, adultos e idosos e todo e qualquer cidadão pertencente a classe baixa, média ou alta que busquem uma solução rápida para as necessidades diárias.

O plano prevê investimento na compra de mobília, computadores, manutenção de domínio, criação de aplicativo e capital de giro. O investimento fixo será de R\$ 44.000,00, investimento pré-operacional de R\$ 7.500,00, com capital de giro de R\$ 71.418,94, somado o total de investimento de R\$ 122.918,94, provenientes de recursos próprios.

1.2 Dados dos empreendedores

Nome:	Camila Alves Batista		
Endereço:	Rua Rufino Galvão		
Cidade:	Aguas da Prata	Estado:	São Paulo
Perfil: Camila Alves Batista, 20 anos, graduanda em Administração pela UNIFEQB, atua na área Bancária e busca investir seus recursos em novas oportunidades de mercado. Com um perfil de liderança e empreendedorismo, alcançar o sucesso financeiro precocemente			

não será um problema.

Nome:	Lucas Fernandes de Souza		
Endereço:	Rua Flávio Torelli		
Cidade:	Tambaú	Estado:	São Paulo
<p>Perfil: Lucas Fernandes de Souza, 22 anos determinado e cheio de energia. Atualmente morando em Tambaú - SP, cursando o terceiro semestre de Administração na UNIFEQB sempre comunicativo optou pela área administrativa, ajudando o avô na parte de vendas e financeira dentro da empresa. Busca sempre crescer e conquistar seu espaço no mercado de trabalho.</p>			

Nome:	Luian Guilherme Silva		
Endereço:	Rua Romulo Gibelo Nº 141 – Portal das Pitas		
Cidade:	Tambaú	Estado:	São Paulo
<p>Perfil: Luian Guilherme Silva, 23 anos, Natural de Tambaú - SP graduado em Administração na UNIFEQB, comunicativo e determinado. Desde o colégio gostava de estudar a área administrativa. Aos dezesseis anos iniciou seu primeiro estágio na Caixa Econômica Federal onde exerce hoje a função de recepcionista auxiliando os clientes em suas necessidades bancárias. No qual adquiriu maior interesse pelo departamento administrativo sempre buscando por especializações, inovações e conhecimento com intuito de agregar na sua carreira profissional. Junto com seus amigos universitários decidiu iniciar um projeto tecnológico revolucionário que irá facilitar a vida de todos usuários.</p>			

Nome:	Luís Gustavo Ferreira		
Endereço:	Fazenda Asti		
Cidade:	Santo Antônio do jardim	Estado:	São Paulo
<p>Perfil: Luís Gustavo Ferreira, 20 anos, natural de Paulínia. Atualmente reside em Santo Antônio do jardim. Luís começou a trabalhar aos 16 anos com o objetivo de ser tornar independente financeiramente. Sempre acreditou que era necessário fazer a diferença e o bem a aqueles que precisam. Com 19 anos me ingressou na universidade, no curso de Administração, onde busca adquirir conhecimento, atingir as metas estabelecida, ter uma vida economicamente estável e se torando dono do próprio negócio com este novo empreendimento.</p>			

Nome:	Luiz Felipe Dos Reis Rossi		
Endereço:	Rua Joao Teodoro de Oliveira		
Cidade:	Andradas	Estado:	Minas Gerias
<p>Perfil: Luiz Felipe Dos Reis Rossi, 19 anos, Natural de Andradas - MG graduando Administração na UNIFEQB, atencioso e dedicado, desde a infância já almejava trabalhar na área administrativa. Aos dezanove anos iniciou seu primeiro estágio na Prefeitura municipal de Andradas na Secretaria de Saúde onde exerce hoje a função de almoxarife. No qual adquiriu conhecimento e experiência no departamento administrativo, buscando sempre por evolução intelectual e crescimento profissional. Junto com seus colegas de ensino superior decidiu obter seu próprio negócio, agrupando ideias e capitais para a realização desse sonho que vai beneficiar toda população.</p>			

1.3 Missão, Visão e Valores da empresa

- Missão: Oferecer aos nossos clientes uma experiência de compra simples e ágil, alavancando o comércio local.
- Visão: Ampliar nosso alcance ao nível mundial, preservando a qualidade de nossos serviços e experiência de compras.
- Valores: Integridade, valorização do capital humano e evolução constante.

1.4 Setores de atividade

A empresa irá atuar no setor de delivery, realizando suas vendas via aplicativo.

1.5 Forma jurídica

A forma jurídica de nossa empresa será Limitada, separando pessoa física e jurídica, preservando assim o patrimônio de nossos sócios.

1.6 Enquadramento tributário

A empresa irá se enquadrar no regime SIMPLES NACIONAL, sendo tributada pelos seguintes ícones:

- IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica
- PIS – Programas de Integração social
- COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
- IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (apenas para indústria)

No âmbito estadual a empresa irá contribuir por meio do ICMS – Regime Simplificado, quanto no âmbito municipal a mesma irá se enquadrar no ISS – Imposto sobre Serviços.

1.7 Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Camila Alves Batista	R\$ 24.583,78	20
2	Lucas Fernandes de Souza	R\$ 24.583,78	20

3	Luian Guilherme Silva	R\$ 24.583,78	20
4	Luis Gustavo Ferreira	R\$ 24.583,78	20
5	Luiz Felipe dos Reis Rossi	R\$ 24.583,78	20
Total		R\$ 122.918,94	100

1.8 Fonte de recursos

Os recursos para a abertura do ISHOP serão 100% provenientes de investimentos dos sócios, totalizando o valor de R\$ 122.918,94.

1.9 Documentação exigida para abertura da empresa

Para abertura da empresa serão necessários os seguintes ícones:

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

1.10 Contrato Social

Entre os sócios: Camila Alves, Lucas Fernandes, Luian Guilherme, Luís Gustavo e Luiz Felipe. Que juntos planejam fundar a empresa Ishop, onde irão desenvolver um aplicativo prestador de serviços delivery. Seu faturamento somente por contratações de serviços, e haverá uma plataforma onde diversos estabelecimentos poderão usufruir desses serviços, os preços serão pré-estabelecidos ou a negociar com o cliente. Esta empresa será sociedade limitada (LTDA), pertencerá ao regime Simples Nacional e sua localização em São João da Boa Vista.

O seu investimento será no valor de R\$: 122.918,94 contará com recursos próprios no valor de R\$: 122.918,94, sendo R\$: 24.583,78 de cada sócio envolvido. O capital social da empresa será de R\$: 122.918,94.

Cada um dos cinco sócios terá cotas de 20% da empresa e suas responsabilidades serão iguais, assim como no pró-labore. Será contratado um administrador com atribuições e poderes somente para monitorar o local e cuidar da parte administrativa sem tomar decisões gerenciais e receberá o salário de R\$: 2.000,00.

1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial

Para o registro da empresa serão necessários 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.

1.12 Receita Federal – CNPJ

O CNPJ é feito exclusivamente pela internet, no site da Receita Federal por meio do download de um programa específico, o Documento Básico de Entrada.

É preciso preencher a solicitação e os documentos necessários que são informados no site, devem ser enviados por Sedex ou pessoalmente para a Secretaria de Receita Federal, sendo assim, a resposta é dada pela internet.

Ao realizar o cadastro no CNPJ, é necessário escolher a atividade que a empresa irá exercer. Essa classificação será utilizada na tributação e na fiscalização das atividades da empresa.

1.13 Receita Estadual – IE

Para empresas do ramo de produção de bens ou venda de mercadorias, é necessário o registro na Secretaria Estadual da Fazenda, a inscrição estadual. Ela é necessária para a obtenção da inscrição do ICMS. Quem fará a solicitação da inscrição via internet é o contador, pois ele estará pré autorizado com a senha de acesso. Documentação para cadastro:

- DUC (Documento Único de Cadastro), em três vias;
- DCC (Documento Complementar de Cadastro), em uma via;
- Comprovante de endereço dos sócios, cópia autenticada ou original;
- Cópia autenticada do documento que prove direito de uso do imóvel (contrato de locação ou escritura pública do imóvel);
- Número do cadastro fiscal do contador;
- Cópia do ato constitutivo;
- Cópia do CNPJ;

- Cópia do alvará de funcionamento;
- RG e CPF dos sócios;
- Certidão Simplificada da Junta.

1.14 Prefeitura Municipal

Para abrir uma empresa é necessário fazer o cadastro na Prefeitura Municipal, desta forma é controlado o Cadastro Tributário Municipal, um modo da prefeitura estar ciente se a empresa está adequada aos tributos do município, em especial o ISSQN, um tributo apurado para as empresas prestadoras de serviços. O registro está presente no alvará de funcionamento e localização, deste modo é dado a licença para a empresa exercer suas atividades.

1.15 Alvarás

Alvará de funcionamento

Todos os estabelecimentos comerciais, industriais e de prestações de serviços precisam de uma licença prévia do município para funcionar, essa licença é o alvará de funcionamento e localização, ele deve ser solicitado junto à prefeitura e o procedimento para a obtenção varia de acordo com a legislação de cada município. Documentos exigidos:

- Formulário próprio da prefeitura;
- Consulta prévia de endereço aprovada;
- Cópia do CNPJ;
- Cópia do Contrato Social;
- Laudo dos órgãos de vistoria.

Alvará do Corpo de Bombeiros

Áreas e edificações com risco de incêndio deverão possuir o APPCI (Alvará de Proteção e Prevenção Contra Incêndios), que é expedido pelo corpo de bombeiros do estado. A solicitação deverá ser protocolada junto ao corpo de bombeiros, que avaliará o grau de risco da área. O procedimento para liberação do alvará varia com o grau de risco do local.

1.16 Licenças

ANVISA

Criada pela Lei nº 9.782, de 26 de janeiro 1999, a Agência Nacional de Vigilância

Sanitária (Anvisa) é uma autarquia sob regime especial, que tem sede e foro no Distrito Federal, tem por finalidade institucional promover a proteção da saúde da população, por intermédio do controle sanitário da produção e consumo de produtos e serviços submetidos à vigilância sanitária, inclusive dos ambientes, dos processos, dos insumos e das tecnologias a eles relacionados.

Com foco na fiscalização de medicamentos, alimentos e cosméticos; serviços e até mesmo na fiscalização de portos, fronteiras e aeroportos sendo obrigatório o Certificado de Autorização de Funcionamento de Empresa (AFE) ou de Autorização Especial (AE).

Licença Ambiental

É um documento obrigatório pelo Poder Público. Através dele é feito o controle ambiental. A emissão do mesmo é feita por meio de um órgão relacionado ao Meio Ambiente.

Esse procedimento autoriza a abertura e implantação da empresa, assim como fiscaliza suas atividades. Se o estabelecimento apresentar potencial poluidor ao meio ambiente precisa conseguir a licença. A licença é emitida em três etapas:

Licença Prévia

O primeiro documento emitido pelo órgão ambiental. É autorizado na fase preliminar do planejamento da empresa. É válido por quatro anos.

Licença de Instalação

Dá aval à implantação da empresa. Uma atenção deve ser dada nessa etapa. Isso porque a instalação do empreendimento deve seguir o planejamento inicial. Diferente do primeiro documento, sua validade é de seis anos.

Licença de Operação

Autoriza a operação da empresa. Nessa etapa o empreendimento está liberado para executar as atividades e oferecer serviços ao mercado. A validade da licença varia de quatro a seis anos, sendo necessária sua renovação.

2 Análise de mercado

2.1 Estudo dos clientes

Nosso público alvo é composto por jovens na faixa etária de 20 a 30 anos, que trabalham e/ou estudam, em sua maioria mulheres. Nossos clientes se interessam por tecnologia e comodidade, tem sua rotina diária comprometido com o trabalho, estudos e família, portanto buscam soluções rápidas para suas compras.

Em nossas pesquisas conseguimos apurar que os clientes na faixa etária de 26 a 30 anos, preferem programar a entrega de suas compras semanais, ao invés de se locomover até o estabelecimento, otimizando assim seu tempo livre, enquanto os clientes de 20 a 25 anos preferem comprar produtos cosméticos e de vestuário durante seu horário de almoço via aplicativo e retirar no horário agendado, ao invés de lidar com vendedores no estabelecimento comercial. Portanto nossos clientes estão em todo território, e são influenciados a comprar pela nossa plataforma devido a agilidade, qualidade, segurança e comodidade.

2.2 Estudo dos concorrentes

Empres a	Qualidad e	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendiment o	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Ifood	Ótima	R\$ 3 a R\$ 12	Cartão e Dinheiro	Todo território	Online	Comida por delivery	Reembolso

Mediante análise de nosso principal concorrente presente na região, conseguimos apurar que o mesmo já possui uma qualidade e imagem no mercado consolidada, oferece bons preços, rápida entrega dos alimentos e atendimento totalmente online.

Entretanto, temos um diferencial nítido, não trabalhamos apenas com o ramo alimentício, mas com todas as áreas do comércio varejista, portanto centralizamos todas as necessidades diárias do cliente em uma única tela. Diferente das lojas online tradicionais, nosso aplicativo oferece uma entrega com prazo máximo de 2H por um valor próximo ao do concorrente Ifood e totalmente abaixo dos tradicionais fretes via Sedex ou Pac.

3. Plano de marketing

3.1 Produtos e serviços

Ofereceremos uma plataforma de delivery onde o cliente poderá optar por 3 serviços:

- Entrega instantânea: O consumidor escolhe os produtos e os recebe em até 2 horas no local indicado.
- Entrega agendada: O consumidor escolhe os produtos e os recebe no horário escolhido no local indicado.
- Retirada agendada: O consumidor escolhe o produto e retira no local indicado pelo vendedor no horário escolhido.

A distribuição dos produtos e contratação de entregadores fica sob total responsabilidade dos comerciantes, prestamos o serviço de conexão entre vendedor e consumidor

3.2 Preço

Na hora de formar nossos preços nos baseamos em nossas pesquisas onde foram observados os seguintes critérios:

- Os dias da semana;
- Rateio dos custos fixos;
- Demanda pelos serviços;
- Margem mínima de 25% em cada serviço.
- Os preços dos concorrentes.
- Sazonalidade

3.3 Estratégias promocionais

No ISHOP iremos utilizar as redes sociais para divulgar nossos serviços, criaremos também um site base onde nossos clientes e investidores poderão encontrar informações sobre nossos sócios, serviços, história da empresa e projetos.

3.4 Estrutura de comercialização

O atendimento será realizado via aplicativo e site, disponível 24 horas por dia, durante toda semana, ficando ao critério dos prestadores determinar os horários disponíveis para entrega. Reuniões presenciais no estabelecimento serão exclusivas para investidores e novos clientes da plataforma, diretamente com os sócios e nosso administrador, de segunda

a sábado das 8 horas as 18 horas.

3.5 Localização do negócio

O endereço foi escolhido estrategicamente no centro comercial da cidade, onde podemos oferecer um atendimento eficiente e ágil.

Endereço: Rua São João 1, Centro, São João da Boa Vista – São Paulo.

4 Plano operacional

4.1 Leiaute

Figura 1 – Visão panorâmica do escritório, onde podemos ver a recepção, sala de operações, sala de reunião e administração e o banheiro.



4.2 Capacidade instalada

Nossa capacidade de serviços será de aproximadamente 450 por mês entre entregas terceirizadas e retiradas programadas nos estabelecimentos conveniados, correspondendo a uma média de 112,5 serviços por semana. Além disso, estima-se uma média de 5 visitas por dia. Temos uma estimativa mensal inicial de 300 a 350 prestações de serviços.

4.3 Processos operacionais

Compras de materiais para escritório e assemelhados, as compras são feitas pelo administrador, após aprovação de algum dos sócios. Com os fornecedores tradicionais, as compras podem ser encomendadas. Todos nossos serviços serão desenvolvidos pelos sócios; Contas a pagar, e a receber, e os controles financeiros serão feitos pelo administrador e conferidos pelos sócios.

4.4 Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Administrador	Formação e experiência em administração
2	Vendedor	Formação em Administração, Marketing, Publicidade, etc.
1	Gerente de Vendas	Formação em Administração ou Gestão
1	Secretária	Ensino Médio e experiência na área

5 Plano financeiro

5.1 Investimentos fixos

- Maquinas e equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	TELEVISÃO	3	R\$ 800,00	R\$ 2.400,00
2	NOTEBOOK	7	R\$ 1.500,00	R\$ 10.500,00
SUB-TOTAL (A)				R\$ 12.900,00

- Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	CADEIRAS	15	R\$ 100,00	R\$ 1.500,00
2	MESA INDIVIDUAL	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
3	MESA DUPLA	2	R\$ 250,00	R\$ 500,00
4	MESA REUNIÃO	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
5	SOFÁ	2	R\$ 200,00	R\$ 400,00
6	MESA DE CENTRO	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
7	TAPETE	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
8	VASOS	5	R\$ 75,00	R\$ 375,00
SUB-TOTAL (A)				R\$ 4.100,00

- Equipamentos de processamento de dados

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	APLICATIVO	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
2	SISTEMA	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
SUB-TOTAL (F)				R\$ 12.000,00

- Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	GOL	1	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
SUB-TOTAL (E)				R\$ 15.000,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS: R\$ 44.000,00

5.2 Caixa mínimo

- Cálculo do prazo médio de vendas

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

- 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	0,0
Subtotal Recursos fora do caixa	0,0
Recursos de terceiros no caixa da empresa	60,00
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	60,00

- Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 27.459,47
2. Custo variável mensal	R\$ 8.250,00
3. Custo total da empresa	R\$ 35.709,47
4. Custo total diário	R\$ 1.190,32

5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	60,00
6. Total Caixa Mínimo	R\$ 71.418,94

- Capital de giro

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 0,00
B – Caixa Mínimo	\$ 71.418,94
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	\$ 71.418,94

5.3 Investimentos pré-operacionais

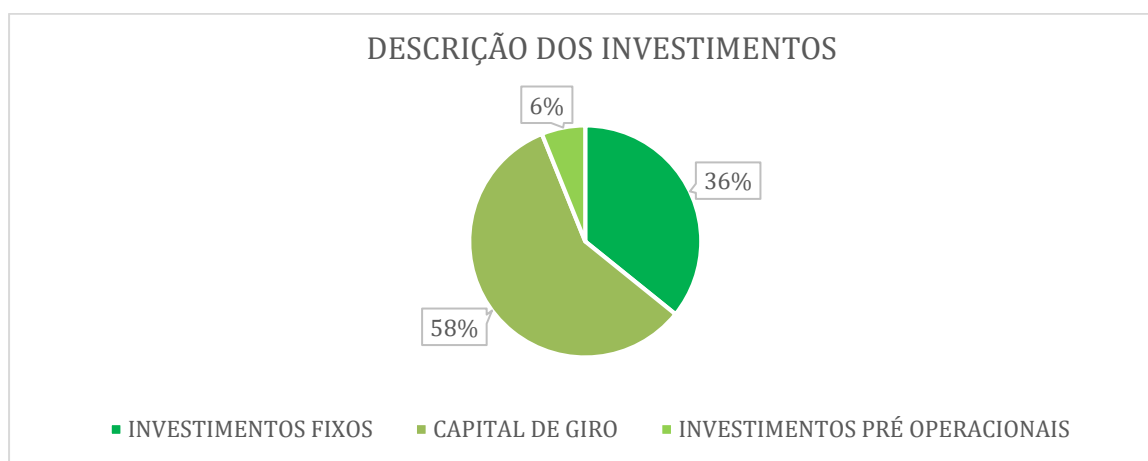
Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 2000,00
Divulgação	R\$ 2.500,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 2.500,00
Outras despesas	R\$ 500,00
TOTAL	R\$ 7.500,00

5.4 Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
-----------------------------	-------	-----

Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 44.000,00	35,80
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 71.418,94	58,10
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 7.500,00	6,10
TOTAL (1 + 2 + 3)	122.918,94	100,00

Figura 2 -Demonstração em forma de gráfico do investimento total



Fontes de recursos	Valor	(%)
RECURSOS PRÓPRIOS	R\$ 122.918,94	100
RECURSOS DE TERCEIROS	0	0
OUTROS	0	0
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 122.918,94	100

5.5 Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	ENTREGA EXPRESSA	200	R\$ 5,00	R\$ 30.000,00
2	ENTREGA PROGRAMADA	150	R\$ 10,00	R\$ 45.000,00
3	RETIRADA AGENDADA	100	R\$ 2,50	R\$ 7.500,00
TOTAL				R\$ 82.500,00

Figura 3 -Demonstração em forma de gráfico do faturamento mensal

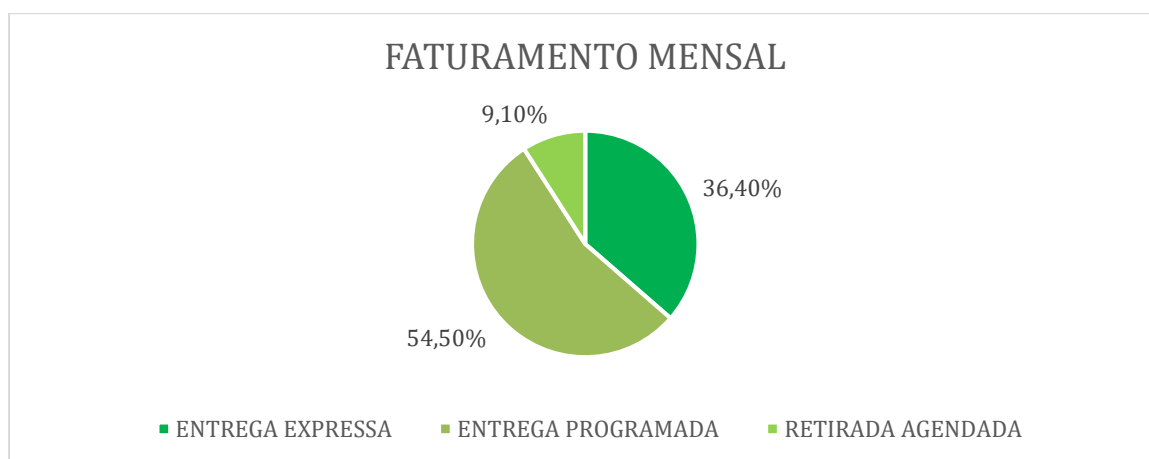
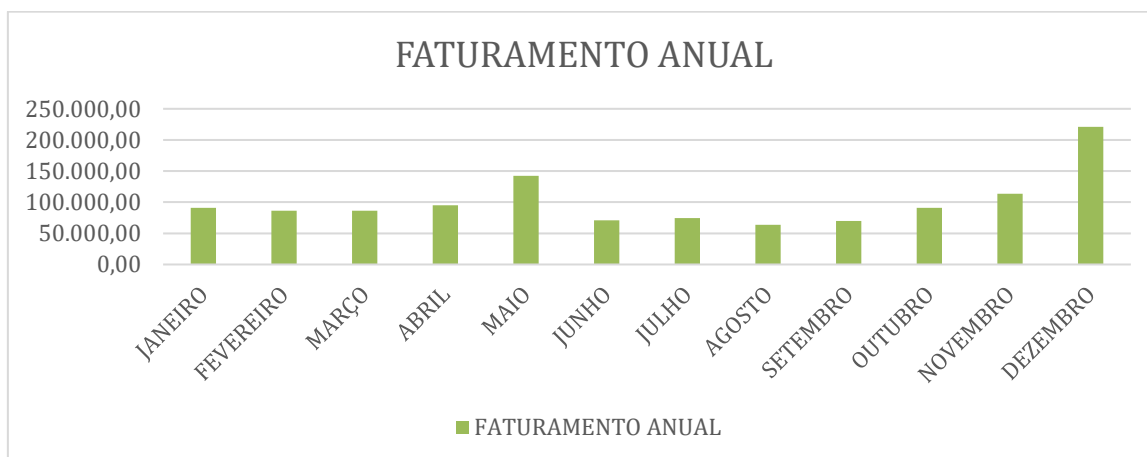


Figura 4 -Demonstração em forma de gráfico da projeção de faturamento anual, considerando as sazonalidades previstas no período.

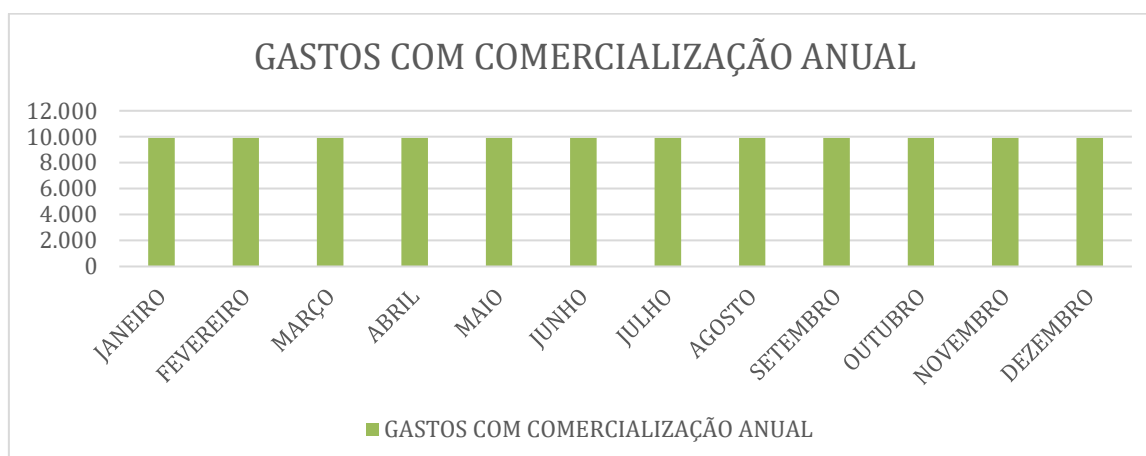


5.6 Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
Comissões	2	R\$ 82.500,00	R\$ 1.650,00
Propaganda	10	R\$ 82.500,00	R\$ 8.250,00

Total Geral	R\$ 9.900,00
--------------------	---------------------

Figura 5 -Demonstração em forma de gráfico da projeção de gastos com comercialização anual baseado no faturamento mensal base.



5.7 Custos de mão-de-obra

Função	Nº	Salário Mensal	(%) de encargos sociais	Encargos Sociais	Total
ADMINISTRADOR	1	R\$ 5.000,00	27,44	R\$ 1.372,00	R 6.372,00
GERENTE DE VENDAS	1	R\$ 3.000,00	27,44	R\$ 823,20	R\$ 3.823,20
VENDEDOR	2	R\$ 3.000,00	27,44	R\$ 823,20	R\$ 3.823,20

ASSISTENTE ADMINISTRATIVA	1	R\$ 1.000,00	27,44	R\$ 274,40	R\$ 1.274,40
TOTAL	5	R\$ 12.000,00	-	R\$ 3.292,80	R\$ 15.292,80

5.8 Custos com depreciação

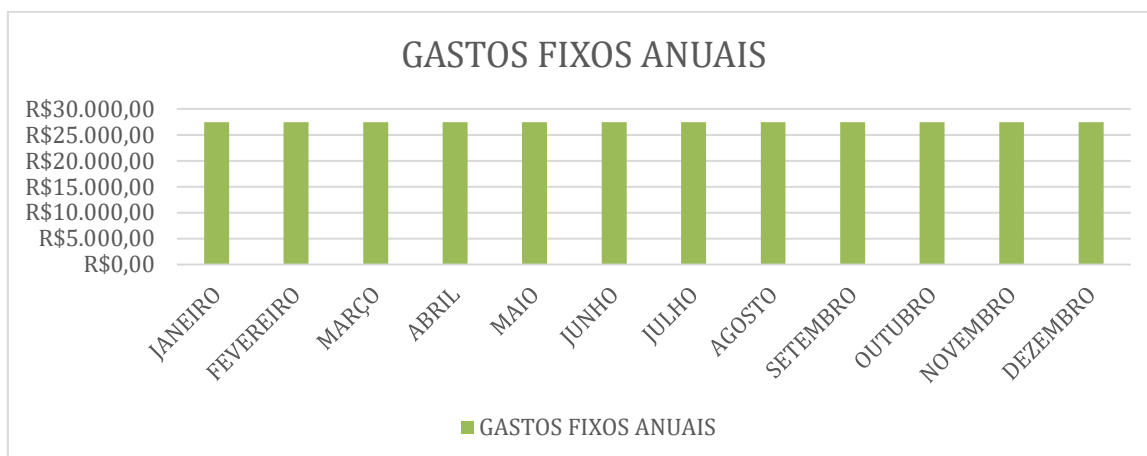
Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MAQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 12.900,00	10,00	R\$ 1.290,00	R\$ 107,50
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 4.100,00	10,00	R\$ 410,00	R\$ 34,17
EQUIPAMENTOS DE PROCESSAMENTO DE DADOS	R\$ 12.000,00	5,00	R\$ 2.400,00	R\$ 200,00
VEICULOS	R\$ 15.000,00	5,00	R\$ 3.000,00	R\$ 250,00
TOTAL	R\$ 44.000,00	-	R\$ 7.100,00	R\$ 591,67

5.9 Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
ALUGUEL	R\$ 500,00
IPTU	R\$ 25,00
AGUA	R\$ 100,00
ENERGIA	R\$ 250,00
TELEFONE	R\$ 50,00
PRÓ-LABORE	R\$ 10.000,00
MANUTENÇÃO DE EQUIPAMENTOS	R\$ 500,00
SALARIOS + ENCARGOS	R\$ 15.292,80

MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 50,00
MATERIAL DE ESCRITORIO	R\$ 100,00
DEPRECIACÃO	R\$ 591,67
TOTAL	R\$ 27.459,47

Figura 6 -Demonstração em forma de gráfico da projeção de gastos fixos anuais.



5.10 Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 90.750,00	R\$ 1.204.882,84	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV (*)	R\$ 15.292,80	R\$ 183.513,60	49,740
2.2 (-) impostos sob vendas (Simples Nacional)	R\$ 3.180,94	R\$ 66.631,25	18,06
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 9.900,00	R\$ 118.800,00	32,20
Total de custos Variáveis	R\$ 25.192,80	R\$ 368.944,85	100,00

3. Margem de Contribuição	R\$ 62.376,26	R\$ 835.937,99	69,37
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 27.459,47	R\$ 329.513,64	27,34
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 34.916,79	R\$ 506.424,35	42,03

5.11 Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
	Ponto de Equilíbrio
Lucratividade	57,26 %
Rentabilidade	2971,44 %
Prazo de retorno do investimento	0,03 ANOS

6 Construção de cenário

6.1 Ações preventivas e corretivas

Criamos um cenário pessimista com expectativa de queda de 20,00 % e um otimista com expectativa de crescimento de 20,00 % conforme planilha abaixo:

13.1 - Construção de Cenários			Queda nas vendas	20,00%	Crescimento das vendas	20,00%
Descrição	Cenário Provável		Cenário Pessimista		Cenário Otimista	
Receita total de vendas	1.204.882,84	105,85%	963.906,27	105,85%	1.445.859,41	105,85%
Lucro Presumido	66.631,25	5,85%	53.305,00	5,85%	79.957,50	5,85%
(=) Receita Líquida	1.138.251,60	100,00%	910.601,28	100,00%	1.365.901,92	100,00%
(-) Gastos Variáveis						
Gastos com comercialização	118.800,00	10,44%	95.040,00	10,44%	142.560,00	10,44%
Total dos gastos variáveis	118.800,00	10,44%	95.040,00	10,44%	142.560,00	10,44%
(=) Margem de Contribuição	1.019.451,60	89,56%	815.561,28	89,56%	1.223.341,92	89,56%
(-) Gastos Fixos						
Gastos fixos operacionais	329.513,64	28,95%	329.513,64	36,19%	329.513,64	24,12%
(=) Resultado operacional	689.937,96	60,61%	486.047,64	53,38%	893.828,28	65,44%

- Ações corretivas e preventivas:

Nossa empresa irá investir trimestralmente no treinamento de nossos colaboradores e clientes, onde os mesmos irão realizar cursos na área de vendas, tecnologia da informação, marketing e administração. Nosso aplicativo e site será atualizado quinzenalmente para garantir a melhor experiência aos nossos clientes e investidores. Com uma base sólida poderemos realizar a prospecção diária de novos clientes e investidores, garantindo a constante entrada e administração de capital na empresa.

7 Avaliação estratégica

7.1 Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS <ul style="list-style-type: none"> • Equipe engajada • Líderes qualificados • Estrutura tecnológica • Localização estratégica • Variedade de produtos e possibilidade de expansão conforme a demanda 	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none"> • Necessidade de entregas instantâneas • Lacuna não preenchida no ramo de delivery • Alta quantidade de potencial mão de obra e clientes
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS <ul style="list-style-type: none"> • Ruídos na comunicação • Capital limitado • Baixa quantidade de investidores iniciais • Região de alcance limitada 	AMEAÇAS <ul style="list-style-type: none"> • Crises econômicas • Surgimento de novo aplicativo com maior abrangência e recursos • Redução da mão de obra e potenciais investidores

Iremos investir em nossas forças, oferecendo treinamentos aos colaboradores e constante manutenção de nossa estrutura e tecnologias. Aproveitaremos as oportunidades para expandir o negócio, investindo cada vez mais nas nossas fraquezas visando sua anulação, além de mantermos reservas financeiras para enfrentamento das ameaças externas.

8 Avaliação do plano

8.1 Análise do plano

Realizamos a criação do plano de negócios da empresa ISHOP, para verificar minuciosamente todos os pontos da organização, antes de investirmos nossos recursos. Durante a elaboração do plano efetuamos diversas pesquisas de mercado e análises financeiras. Todos nossos dados foram baseados nos impostos e encargos relacionados ao nosso ramo de atuação.

Com a atual pandemia conseguimos visualizar uma lacuna, onde a partir do momento que o comércio fechou suas portas para as vendas presenciais, toda estrutura econômica ruiu, levando diversas empresas a falência e funcionários a serem demitidos, o que está nos levando a uma crise econômica de níveis inimagináveis. Ficou claro que a necessidade de reestruturação do formato de compra é urgente e indispensável para a economia do Brasil e pequenos empreendedores.

Após a realização deste plano de negócios pudemos aferir que o mesmo é viável e rentável, de acordo com toda pesquisa feita envolvendo o regime de tributação, tipo de sociedade e os demais aspectos abordados neste plano. De acordo com a localização, nicho de mercado, demanda social e atual cenário econômico, concluímos que o negócio tem grande potencial de sucesso.

9 Referências

Startups

<https://www.startse.com/noticia/startups/ranking-startups-linkedin>

Acesso em: 27/03/2020

Registro da Empresa disponível

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/6-passos-para-iniciar-bem-o-seu-novo-negocio,a28b5e24d0905410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

Acesso em: 04/04/2020

Consulta atividade da empresa

<https://cnae.ibge.gov.br/>

Acesso em: 06/04/2020

Plano de Negócios análise disponível

<https://administradores.com.br/artigos/plano-de-negocios-e-analise-de-viabilidade>

Acesso em: 10/04/2020

Desenvolvimento de aplicativos

<https://canaltech.com.br/mercado/Conhecendo-o-universo-de-desenvolvimento-de-apps-para-smartphones/>

Acesso em: 10/04/2020

Pandemia e Tecnologia

<https://epocanegocios.globo.com/Carreira/noticia/2020/03/ferramentas-para-home-office-que-estao-liberadas-de-graca-durante-pandemia-de-coronavirus.html>

Acesso em: 11/04/2020

Junta Comercial

<http://www.acesaojoao.com.br/portal/jucesp/>

Acesso em: 23/04/2020