



**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

**PROJECT NEW CONSULTORIA LTDA**

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**  
**PROJECT NEW CONSULTORIA LTDA**

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:

Caio Willian, RA 19001083

João G. Molina, RA 19001121

João Castilho, RA 19000753

Letícia Baroni, RA 19000992

Márcia Reis, RA 19001675

Patrick Richard, RA 19000534

Vitória Lima, RA 19000090

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
JUNHO 2020

## SUMÁRIO

<b>1.Ideia de Negócio</b>	<b>6</b>
1.1 Mercado de Trabalho	6
<b>2 Sumário Executivo</b>	<b>6</b>
2.1 Resumo	6
2.2 Dados dos empreendedores	7
2.3 Missão, Visão e Valores da empresa	8
2.3.1 Missão	8
2.3.2 Visão	9
2.3.3 Valores	9
2.4 Setores de atividade	9
2.5 Forma jurídica	9
2.6 Enquadramento tributário	9
2.7 Capital social	10
2.8 Fonte de recursos	10
2.9 Documentação exigida para abertura da empresa	10
2.10 Contrato Social	11
2.11 Registro da Empresa – Junta Comercial	11
2.12 Receita Federal – CNPJ	12
2.13 Receita Estadual - IE	12
2.14 Prefeitura Municipal	12
2.15 Alvarás	13
2.16 Licenças (Ambiental, ANVISA, etc)	13
<b>3. Análise de mercado</b>	<b>13</b>
3.1 Estudo dos clientes	13
3.1.1 Público-alvo (Perfil dos clientes)	13
3.1.2 Alcance de resultados	13
3.1.3 Visão externas	14
3.1.4 Suporte para tomada de decisões	14
3.1.5 Melhorias no desempenho	14
3.1.6 Atualização da empresa	14
3.1.7 Área de abrangência	14
3.2 Estudo dos concorrentes	15
<b>4 Plano de marketing</b>	<b>15</b>
4.1 Produtos e serviços	15
4.2 Preço	16
4.3 Estratégias promocionais	16

4.4 Estrutura de comercialização	16
4.5 Localização do negócio	16
<b>5 Plano operacional</b>	<b>17</b>
5.1 Leiaute	17
5.2 Capacidade instalada	18
5.3 Necessidade de pessoal	19
<b>6 Plano financeiro</b>	<b>19</b>
6.1 Investimentos fixos	19
A – Móveis e Utensílios	19
B – Sistema	20
6.2 Contas a Receber	20
6.3 Cálculo da necessidade do capital de giro em dias	20
6.4 Caixa Mínimo	21
6.5 Capital de giro	21
6.6 Investimentos pré-operacionais	21
6.7 Investimento total	22
6.8 Faturamento mensal	23
6.9 Custos de comercialização	24
6.10 Custos de mão-de-obra	25
6.11 Custos com depreciação (anual)	25
6.12 Custos fixos operacionais mensais	25
6.14 Indicadores	27
<b>7 Construção de cenário</b>	<b>28</b>
7.1 Ações preventivas e corretivas	28
<b>8 Avaliação estratégica</b>	<b>28</b>
8.1 Análise da matriz F.O.F.A	28
<b>9 Avaliação do plano</b>	<b>29</b>
9.1 Análise do plano	29

## **1. Ideia de Negócio**

Empresa de consultoria em serviços de administração e desenvolvimento de criatividade e aumento de produtividade, trabalhando com cursos e coaching sobre o assunto para a melhor compreensão dos funcionários e superiores perante os aconselhamentos passados para a empresa. Realizando visitas e análises sobre a empresa para o auxílio em montagem de salas específicas para cada tipo de serviço, estudando como melhorar cada serviço utilizando ambientes e utensílios que desenvolvam cada profissional.

Assim como, implantação de uma sala de descanso, e uso de aromaterapia como “inovação” para incentivo e criação de um ambiente único para interação entre os profissionais e criar um ambiente cooperativo.

### **1.1 Mercado de Trabalho**

O mercado de consultoria é um negócio amplo, com muitas ramificações, sejam elas diretamente com a própria produção da empresa ou dividida em ramos como o de controle de dados, marketing, telefonia, internet, financeiro e entre outros.

Sua principal função na empresa, que está utilizando da consultoria, é a disponibilização de ideias, inovações, auxílio e desenvolvimento naquilo que é proposto.

Portanto, é um mercado em constante crescimento e bom para se ingressar, porém, é preciso de muita busca e disposição para chamar a atenção das corporações, devido às barreiras impostas pelas próprias empresas e cultura da sociedade, em relação a requisição de auxílio externo.

Mas, não significa que não há como progredir, e sim que, é preciso lutar pelo local no mercado de trabalho, demonstrando serviços realizados de forma competente, com habilidade, agilidade e criatividade.

## **2 Sumário Executivo**

### **2.1 Resumo**

A Project New Consultoria LTDA, está situada na cidade de São João da Boa Vista- SP, tendo como endereço Rua Benjamin Constant, número 373, sala 113, Centro. Tem como objetivo prestar consultoria a empresas de pequeno, médio e grande porte, assim como empreendedores iniciais e contínuos, oferecendo a eles uma consultoria voltada para a

melhorar o bem-estar no local de trabalho e assim, aumentar a produtividade dos colaboradores, e com a quantidade de sete consultores especializados em áreas diferentes a Project New Consultoria consegue atender também os departamentos variados das empresas.

Sendo uma Sociedade Limitada, ela oferece aos seus sócios a segurança de não ter o capital pessoal deles ligados com o da empresa, respondendo apenas pelo capital social investido na abertura da mesma.

A Project New, entende e valoriza o conhecimento de seus colaboradores, por isso investe em cursos de aperfeiçoamento constante, para que assim possa auxiliar, analisar e desenvolver métodos e ambientes necessários para o crescimento e valorização dos negócios de seus clientes, procurando sempre manter os valores e base da empresa ou empreendedor em questão, a demonstrando como criar um negócio próspero e requisitado.

O faturamento tem como intuito o pagamento dos gastos mensais, como também, fazer investimentos em estudos de aprimoração, cursos, marketing, especializações, etc.

Em relação ao indicador de ponto de equilíbrio ou break-even point, que mostra qual o faturamento mínimo desejado, para que, a empresa possa cobrir seus gastos e a partir desse ponto pode realizar o seu lucro. A Project New se encontra em um ambiente favorável, pois o faturamento estimado é de aproximadamente R\$ 2,7 milhões/ ano e o montante necessário para cobrir todas as necessidade é de R\$ 49 mil/ ano.

Continuando com a lucratividade e a rentabilidade, sendo os indicadores para apresentar os ganhos em relação às atividades desenvolvidas e o embasamento no lucro líquido em seu valor percentual. O diferencial das duas está na rentabilidade que demonstra o retorno dos investimentos realizados, sendo que a rentabilidade da empresa é relativamente boa, devido ao investimento inicial baixo e de retorno quase que imediato com um lucro de aproximadamente 75%

## 2.2 Dados dos empreendedores

Nome:	Project New Consultoria LTDA		
Endereço:	Rua Benjamin Constant, 373 - sala 113 - Centro		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	SP
Perfil do empreendedor:			

Caio Willian (Administrador, especialista em publicidade, marketing e vendas visando a melhoria nas divulgações da empresa e cuidado com as mídias sociais);

João Molina (Administrador, especialista em recrutamento e seleção);

João Otávio (Contador, especialista de processos operacionais, determinado a encontrar possíveis pontos negativos e transformá-los em melhorias para a empresa);

Letícia Baroni (Administradora especializada em finanças, aromaterapia e desenvolvimento de interiores, procurando determinar os melhores métodos financeiros, ambientes e aromas para o desenvolvimento empresarial);

Márcia Reis (Recursos Humanos que auxilia na redução de possíveis resistências aos processos de inovação, desenvolvimento de comunicação interna e externas);

Patrick Richard (Administrador determinado na busca de novas informações, com o intuito de planejar e monitorar a gestão, buscando o desenvolvimento de estratégias para o melhor resultado das metas);

Vitória Lima (Administradora, especialista em cursos a distância e contabilidade, preparada para mostrar o crescer e auxiliar nessas questões).

Atribuições:

Caio Willian (Consultor presencial, analista de marketing e vendas, auxiliar publicitário);

João Molina (Consultor presencial e online, auxiliar administrativo);

João Otávio (Contador, especialista em processos operacionais);

Letícia Baroni (Consultora presencial, representante empresarial, auxiliar financeiro);

Márcia Reis (Consultora presencial e online, responsável pelo recursos humanos);

Patrick Richard (Consultor presencial e auxiliar de gestão e desenvolvimento de estratégias);

Vitória Lima (Consultora presencial e online, auxiliar contábil).

## **2.3 Missão, Visão e Valores da empresa**

### **2.3.1 Missão**

Empresa de consultoria em serviços de administração e desenvolvimento de criatividade e aumento de produtividade, que busca otimizar o ambiente de trabalho de acordo com as necessidades de cada setor, visando o bem estar dos colaboradores, para que, assim melhore o desempenho das empresas diante do seu mercado, agindo sempre com ética, dedicação e

respeito.

### **2.3.2 Visão**

Ser a maior empresa de consultoria e de desenvolvimento de criatividade do Brasil, apostando em inovação e novos métodos de trabalhos, buscando sempre o bem estar dos colaboradores, sendo sempre referência e a melhor opção para os clientes.

### **2.3.3 Valores**

Oferecer o bem estar e melhorias no ambiente de trabalho, para o melhor desempenho dos colaboradores. Cuidando sempre da qualidade de vida e prezando pela sustentabilidade. Nossa conduta deve refletir os mais altos padrões de ética, nossa comunicação deve ser clara e precisa. Nosso relacionamento com os clientes e colaboradores deve ser transparente e baseado na confiança entre as partes.

## **2.4 Setores de atividade**

O setor na empresa é a consultoria, assim é um negócio amplo acesso, possuinte de muitas ramificações. Tendo como função base o auxílio empresarial para pequenas e grandes empresas, assim como, empreendedores, comerciantes, produtores e administradores. Portanto, é a disponibilização de ideias, inovações, assistência e desenvolvimento naquilo que precisa ser executado. Logo, pode se considerar um mercado que cresce constantemente, sendo então bom para se ingressar, contanto que resista a disputa desse mercado de trabalho, demonstrando serviços realizados de forma competente, com habilidade, agilidade e criatividade.

## **2.5 Forma jurídica**

A forma jurídica da empresa Project New Consultoria é a chamada Sociedade, sendo considerada, devido ao fato de que, é a junção de dois ou mais sócios buscando exercer uma atividade que visa o lucro. Entendendo que, é preciso a limitação das obrigações, a sociedade será classificada como Limitada, determinando portanto que não haverá deveres por parte das pessoas físicas apenas às jurídicas.

## **2.6 Enquadramento tributário**

A tributação é um dever de todos para com a economia do Estado, compreendendo que, através da cooperação com o mesmo demonstra o cumprimento da redistribuição de renda e

de justiça social. Por isso, é necessário observar as regras e obrigações de cada para ver o enquadramento correto e de melhor peso.

A Project New Consultoria, por conta do faturamento estimado de R\$ 2.7 milhões optou pela tributação do Simples Nacional, que é uma opção mais vantajosa para empresas de médio porte com o faturamento de R\$ 81 mil até R\$ 4,8 milhões. A arrecadação do imposto será feita com base no anexo III - que é específico para prestadores de serviços; a alíquota que será utilizada o cálculo do imposto será de 21%.

## 2.7 Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Caio Willian	R\$ 10.000,00	14,28%
2	João Molina	R\$ 10.000,00	14,28%
3	João Otávio	R\$ 10.000,00	14,28%
4	Letícia Baroni	R\$ 10.000,00	14,28%
5	Márcia Reis	R\$ 10.000,00	14,28%
6	Patrick Richard	R\$ 10.000,00	14,28%
7	Vitória Lima	R\$ 10.000,00	14,28%
<b>Total</b>		<b>R\$ 70.000,00</b>	<b>100%</b>

## 2.8 Fonte de recursos

**Quais serão os recursos utilizados para abrir a empresa.**

Os recursos tributários necessários, de primeiro momento para a abertura, tem como uma proximidade de R\$29.115,14 (vinte e nove mil cento e quinze reais e quatorze centavos), tendo a possibilidade de alteração até novos cálculos.

Uma sociedade limitada (LTDA) consiste em uma formação de dois ou mais sócios que são responsáveis de maneira limitada e definida por meio de cotas pelo ônus e pelos bônus da empresa. Para fazer o registro é preciso ir a Junta Comercial e solicitar as devidas inscrições nos órgãos reguladores.

## 2.9 Documentação exigida para abertura da empresa

Detalhando sobre a documentação, apresenta-se as seguintes exigências: O primeiro passo para a abertura é o CNPJ. Seguindo com o contrato social, a base, que será utilizado para fazer o registro do CNPJ. Prosseguindo, na junta comercial, como se fosse a certidão de nascimento de uma PJ, sendo essencial para a emissão e formalização de outros documentos. Direcionando-se para a inscrição estadual, que serve para os dados estatístico da cidade e a inscrição municipal.

Conseguindo o alvará de funcionamento, uma prévia do município para funcionar, o alvará do corpo de bombeiros, que são as normas de segurança de espaço e o alvará da vigilância sanitária. Avançando, tem-se o cadastro na Previdência Social para cumprir as obrigações trabalhistas e os Instrumentos Fiscais como o último passo para a empresa entrar no mercado com tudo regularizado.

## **2.10 Contrato Social**

Contrato social define-se por um contrato escrito, comprovando o nascimento da empresa, demonstrando as estipulações feitas pelas partes, contendo seus cláusulas necessárias e deveres dos associados. Toda e qualquer empresa possui o dever de registrar-se nos órgãos públicos, sendo utilizado para participar das licitações do governo.

Determinando o tipo de contrato, neste caso sendo o Contrato Social da Sociedade Limitada (LTDA), seguindo a natureza jurídica da empresa, será apresentado em sua descrição: os nomes, nacionalidades, estados civis, profissão e residências dos associados, a denominação, objeto, sede, prazo, capital social, quota, obrigações, administração da sociedade, atribuições, as participações dos sócios nos lucros e nas perdas, cláusulas para a saída, e por fim às obrigações sociais.

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

O registro legal de uma empresa é tirado na Junta Comercial do estado ou no Cartório de Registro de Pessoa Jurídica. Para as pessoas jurídicas, esse passo é equivalente à obtenção da Certidão de Nascimento de uma pessoa física. A partir desse registro, a empresa existe oficialmente - o que não significa que ela possa começar a operar. Para fazer o registro é preciso apresentar uma série de documentos e formulários que podem variar de um estado para o outro. Os mais comuns são: Contrato Social e Documentos pessoais de cada sócio (no

caso de uma sociedade).

## **2.12 Receita Federal – CNPJ**

O Cadastro Nacional de Pessoas Jurídica (CNPJ), é a identificação da empresa e serve para comprovar a legalidade das atividades perante ao governo, esse documento é emitido pela Receita Federal e nele consta informações empresariais, tais como o número de inscrição, data de abertura, nome empresarial, nome fantasia- se houver- descrição da atividade econômica entre outras.

Antes de começar o processo de inscrição do CNPJ, é preciso definir o CNAE da empresa e o regime tributário, adquirir o NIRE (registro de contrato social ou estatutos da empresa na Junta Comercial).

O cadastro do CNPJ é feito através do site da Receita Federal (<http://receita.economia.gov.br/>) de forma gratuita, os documentos necessários dos são: RG, CPF, Título de Eleitor. Logo após será necessário preencher os formulários, que pedem dados como CNA, comprovante de endereço, depois basta confirmar que será gerado um número de protocolo que será utilizado para o processo de abertura.

## **2.13 Receita Estadual - IE**

Documentos necessários para Receita Estadual:

Uma cópia do contrato social da organização (devidamente assinado e registrado em cartório); Documentos e comprovantes de endereço de todos os sócios; comprovante de endereço do estabelecimento; Documento único de Cadastro (DUC); Número de cadastro fiscal do contador; Documento que prove o direito de uso do imóvel; cópia do CNPJ, entre outros. Em alguns estados, a inscrição estadual pode ser requisitada após o pedido de alvará de funcionamento.

## **2.14 Prefeitura Municipal**

A cidade também quer saber tudo o que funciona e cobrar os impostos devidos, pois é assim que ela consegue manter os estabelecimentos públicos funcionando. Cada cidade tem regras diferentes para abrir uma empresa, mas, no geral, se cobra registro na Receita Federal,

contrato social da empresa e documentos dos donos.

## **2.15 Alvarás**

O alvará de funcionamento é um documento comprovando que a empresa está apta e autorizada a exercer suas atividades de negócio em determinado local. E para o funcionamento serão necessárias licenças para a liberação do alvará, como:

Atestado de vistoria para funcionamento do corpo de bombeiros e Licença sanitária.

E para a emissão do alvará de funcionamento são necessários 5 passos, o pedido de viabilidade, a definição do tipo jurídico da empresa, a definição de um endereço para o seu negócio, a classificação das atividades exercidas pela empresa e o pedido de emissão do alvará de funcionamento.

## **2.16 Licenças (Ambiental, ANVISA, etc)**

A Licença de Funcionamento local (LF) é emitida pela Vigilância Sanitária local (Visa), seja ela municipal ou estadual, na qual a empresa esteja sediada. A emissão da licença em esfera municipal ou estadual irá depender do nível de descentralização das ações de vigilância sanitária de cada estado e município brasileiro. Para maiores informações sobre a obtenção da LF, procure a vigilância sanitária do estado ou município onde a empresa estiver sediada.

# **3. Análise de mercado**

## **3.1 Estudo dos clientes**

### **3.1.1 Público-alvo (Perfil dos clientes)**

Empresas que apresentam dificuldades internas (comunicação, produtividade, desenvolvimento, etc) e externas como baixo rendimento no seu mercado de atuação, ou que apresenta dificuldades na tomada de decisões. Demonstrando também dificuldades em administrar seus recursos, atender a demanda pedida por clientes, com conflitos internos e que não estejam alcançando as metas/objetivos traçados.

### **3.1.2 Alcance de resultados**

As empresas podem optar por fazer um trabalho com seus colaboradores internos, porém, o

tempo dedicado é menor quando uma empresa especializada em consultoria auxilia, pois, uma empresa especializada foca no resultado, tendo objetivos concretos e estudos específicos para serem realizados com alcance dentro do prazo necessário, enquanto os colaboradores precisam realizar diversas tarefas do dia-a-dia, não permitindo total atenção quando preciso.

### **3.1.3 Visão externas**

As pessoas estão acostumadas com o trabalho diário da empresa, portanto, encontram mais dificuldades em buscar soluções, porém, uma empresa de consultoria não convive diariamente no mesmo ambiente e pode mostrar melhores caminhos e resolver problemas que para quem vê de dentro são rotina, além de toda a experiência adquirida em outros trabalhos.

### **3.1.4 Suporte para tomada de decisões**

O papel da consultoria empresarial vai além de trabalhar para alcançar um só resultado, e sim, o auxílio à todos para tomar sempre as decisões corretas, demonstrando como buscar esses resultados sempre que necessário, dando ferramentas e estudos para continuar progredindo.

### **3.1.5 Melhorias no desempenho**

O objetivo organizacional pode ser dividido em curto, médio e longo prazo. Ao mesmo tempo que a empresa deve saber seu objetivo e como irá alcançá-lo, é preciso acontecer uma melhoria no desempenho diário e contar com uma empresa de consultoria ajuda a melhorar os resultados diários para o alcance do sucesso.

### **3.1.6 Atualização da empresa**

O mercado está em constante mudança e evolução, e as empresas precisam de atualizações para acompanhar essas mudanças. Isso significa que precisam existir processos para que eles funcionem corretamente. Contratar uma empresa especializada significa investir em atualização no mercado, trabalhando para tornar a empresa mais competitiva diante do mercado de trabalho.

### **3.1.7 Área de abrangência**

Seguindo com os objetivos e metas apresentados anteriormente, a área de abrangência de uma

empresa de consultoria é relativa e flexível, portanto, os clientes são principalmente empresas da região a qual a sede dos consultores está instalada, apesar da disponibilidade em locomoção dos consultores, sendo o escritório fixo em São João da Boa Vista. Assim, entende-se que existem várias cidades nas proximidades e distritos industriais para se ter como clientes em potenciais.

### 3.2 Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Engaja	Avaliado pelo público como um "Bom" conteúdo	De R\$ 480,00 à R\$ 1.500,00	À Vista ou em 4x	São João da Boa Vista-SP	Presencial e Online	Coaching / Mentoria PNL /MKT e Comunicação	Não há

## 4 Plano de marketing

### 4.1 Produtos e serviços

Oferecimento de serviços para empresas que buscam melhorar seus resultados, criar uma empresa firme em seus valores, comunicativa e exemplo de empreendimento. Principais produtos:

- Análise de mercado e estratégica de desempenho e comunicatividade empresarial;
- Pesquisas e desenvolvimento de produtividade;
- Aperfeiçoamento de marketing arquitetônico e comunicativo;
- Treinamento, coaching e cursos (grupais e individuais) a partir de estudos objetivos relacionados com a empresa;
- Detalhamento de conceitos e elaborações de planos de negócios;
- Avaliação das dinâmicas de trabalho;
- Orientação para melhoria dos processos com o objetivo de tornar a estrutura organizacional mais eficiente e aperfeiçoada;
- Formação e desenvolvimento de trabalhos específicos para cada ramo do empreendimento;

## **4.2 Preço**

A formação de preço será feita mediante ao orçamento proposto, durante as análises feitas nas visitas, visando que cada empresa tem uma necessidade diferente. Entretanto o preço/ hora de serviço calculado para cobrir o pró-labore dos sócios, salários dos colaboradores, gastos de materiais, impostos é de noventa e cinco reais e três centavos (R\$ 95, 03).

O preço do principal concorrente “Engaja” tem preços a partir de quatrocentos e oitenta reais (R\$ 480,00) até mil e quinhentos reais (R\$ 1500,00), e considerando que não existe uma grande diferença nos valores oferecidos pela “Project New Consultoria”.

## **4.3 Estratégias promocionais**

Realizar algumas palestras grátis com um tempo menor, para alcançar novos clientes e mostrar às empresas o trabalho sendo realizado, fazendo com que elas se interessem pelo que foi brevemente apresentado, presenteando-os com diversos brindes personalizados da nossa empresa.

Para os que já são clientes, após três palestras feitas a quarta terá um desconto de 50%. Serão elaborados sorteios através das redes sociais, os seguidores que compartilharem a página estarão concorrendo, e com isso, aumenta-se a divulgação do serviço e consegue-se o alcance de novos clientes.

## **4.4 Estrutura de comercialização**

A estrutura será realizada através do Marketing Digital e pela busca por clientes em potencial pela cidade ou próximos a sede, procedendo com telefonemas, quando estes contatos derem certo, ocorrerá os agendamentos dos encontros presenciais necessários, para observar, analisar e demonstrar todo o layout projeto para a empresa, determinando onde melhor se encaixa.

## **4.5 Localização do negócio**

Situado no endereço Rua Benjamin Constant, 373 - sala 113 - Centro. O local escolhido foi analisado criteriosamente através do perfil do nosso público alvo buscando uma boa visibilidade, um imóvel de fácil acesso e com um grande fluxo de pessoas. Afinal, o ponto comercial é a referência que as pessoas têm para chegar até nós.

## 5 Plano operacional

### 5.1 Leiaute

O leiaute foi pensando para atender as necessidades dos colaboradores e dos nossos clientes.

Tendo assim sala de reunião, ambiente de espera, copa .





## 5.2 Capacidade instalada

O funcionamento da “PROJECT NEW CONSULTORIA” será de segunda a sexta, das 7hrs até as 16hrs, com uma hora horário de almoço, e aos sábados até das 9hrs até as 12hrs, totalizando assim quarenta e quatro horas trabalhadas, pelos colaboradores.

Os consultores, podem optar por esse horário de trabalho ou se adaptar às demandas dos clientes, seguindo claro as quarenta e quatro horas trabalhadas prevista pela CLT, com a finalidade de não existir sobrecarga de trabalho. As aulas online serão gravadas preferencialmente aos sábados, ficando o publicitário responsável pela edição publicação e divulgação dos vídeos.

As consultorias presenciais e online, serão distribuídas entre os sete consultores, sendo que, cada um ficará responsável individualmente por um projeto, para que assim, seja possível atender o maior número de empresas.

A produção inicial do conteúdo online, será feita antes de oferecer os cursos presenciais, assim quando efetuar a abertura da empresa, os clientes já conheceram o trabalho e terão confiança nas consultorias, assim será mais fácil atingir uma quantidade razoável de clientes para alcançar o faturamento previsto.

### 5.3 Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Secretária	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Atendimento inicial aos cliente</li> <li>❖ Agendar as reuniões</li> <li>❖ Direcionar chamadas telefônicas</li> </ul>
1	Publicitário	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Elaborar estratégias de vendas</li> <li>❖ Realizar campanhas publicitárias</li> <li>❖ Cuidar da imagem da empresa nas mídias sociais</li> </ul>

## 6 Plano financeiro

### 6.1 Investimentos fixos

#### A – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Mesas de computador (formato de L)	3	R\$ 332,00	<b>R\$ 996,00</b>
2	Mesa simples escritório	1	R\$ 236,00	<b>R\$ 236,00</b>
3	Cadeiras de computador	4	R\$ 98,00	<b>R\$ 392,00</b>
4	Impressora recepção	1	R\$ 157,37	<b>R\$ 157,37</b>
5	Impressora escritório sócios	1	R\$ 2.199,90	<b>R\$ 2.199,90</b>
6	Computadores recepção e escritório sócios	2	R\$ 1.399,00	<b>R\$ 2.798,00</b>
7	Mesa reunião	1	R\$ 1.317,99	<b>R\$ 1.317,99</b>
8	Cadeiras reunião	12	R\$ 109,90	<b>R\$ 1.318,80</b>
9	Televisão sala reunião	1	R\$ 1.889,55	<b>R\$ 1.889,55</b>
10	Telefones	1	R\$ 209,90	<b>R\$ 209,90</b>
11	Máquina de café	1	R\$ 278,99	<b>R\$ 278,99</b>
12	Poltrona recepção	4	R\$ 189,90	<b>R\$ 759,60</b>
13	Filtro de água	1	R\$ 400,00	<b>R\$ 400,00</b>
14	Mesa centro recepção	1	R\$ 159,00	<b>R\$ 159,00</b>
15	Suporte de copo	1	R\$ 44,92	<b>R\$ 44,92</b>
16	Aparador recepção	1	R\$209,00	<b>R\$209,00</b>
17	Baleiro	1	R\$120,00	<b>R\$120,00</b>

18	Conjunto de seis xícaras	2	R\$34,90	<b>R\$69,80</b>
19	Açucareiro	1	R\$14,90	<b>R\$14,90</b>
<b>SUB-TOTAL (D)</b>				<b>13.529,83</b>

## B – Sistema

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	“Quanto Sobra”	1,0	R\$ 1.258,20	<b>R\$ 1,258,20</b>

O total do investimento inicial previsto para a empresa nesse primeiro momento é de R\$ 32.809,00 (trinta e dois mil e oitocentos reais reais), desse custo está incluído todas as despesas necessárias para o funcionamento ideal da PROJECT NEW CONSULTORIA LTDA, além de investimentos contínuos para Marketing.

Determinando os custos mensais é previsto o valor de R\$ 25.309,00 (Vinte e cinco mil, trezentos e nove reais), como cada sócio e colaborador da empresa vai utilizar veículo próprio não será necessário investimentos ou despesas para esse tema.

## 6.2 Contas a Receber

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
à vista	40,00%	0	0,0
a prazo (1)	60,00%	30	18,0
<b>Prazo médio total</b>			18,0

## 6.3 Cálculo da necessidade do capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	18,0
2. Estoques – necessidade média de estoques	0

Subtotal Recursos fora do caixa	18,0
<b>Recursos de terceiros no caixa da empresa</b>	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	0
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	18,0
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	18,0

#### 6.4 Caixa Mínimo

<b>1. Custo fixo mensal</b>	R\$ 25.309,00
<b>2. Custo variável mensal</b>	R\$ 15.663,06
<b>3. Custo total da empresa</b>	R\$ 40.972,06
<b>4. Custo total diário</b>	R\$ 1.365,74
<b>5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias</b>	18

#### 6.5 Capital de giro

Descrição	Valor
<b>A – Estoque Inicial</b>	0
<b>B – Caixa Mínimo</b>	24.583,24
<b>TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)</b>	24.583,24

#### 6.6 Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
<b>Despesas de Legalização</b>	R\$ 2.000,00
<b>Divulgação</b>	R\$ 4.500,00
<b>Cursos e Treinamentos</b>	R\$ 2.000,00
<b>Outras despesas</b>	R\$ 5.000,00

<b>TOTAL</b>	R\$ 13.500,00
--------------	---------------

### 6.7 Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
<b>Investimentos Fixos – Quadro 5.1</b>	14.788,03	28,00%
<b>Capital de Giro – Quadro 5.2</b>	24.583,24	46,00%
<b>Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3</b>	13.500,00	26,00%
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	52.871,27	100,00%

Segue demonstração gráfica dos investimentos totais da empresa:

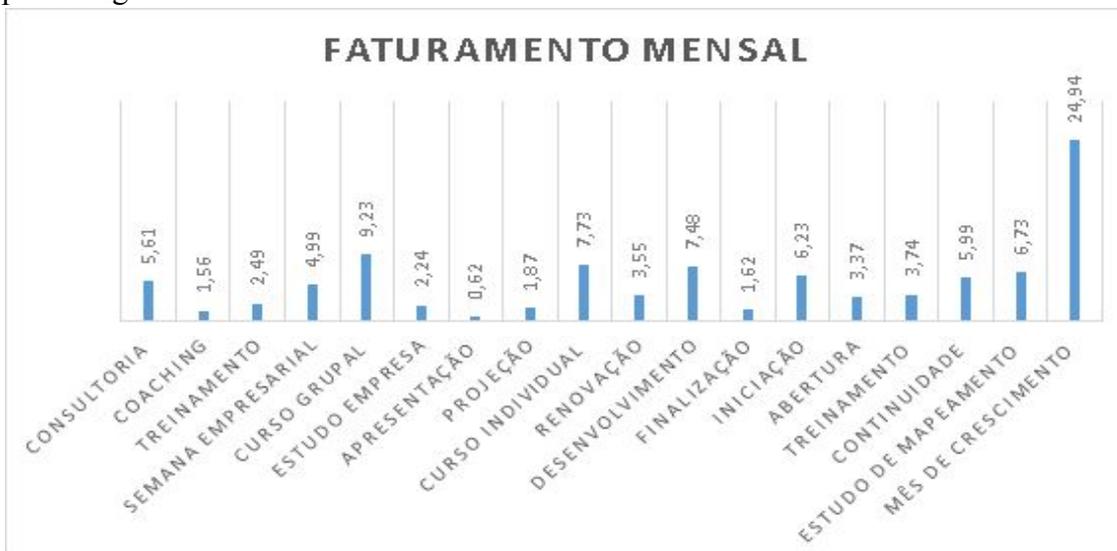


Fontes de recursos	Valor	(%)
<b>Recursos próprios</b>	80.200,00	100%
<b>Recursos de terceiros</b>	0	0
<b>Outros</b>	0	0
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	80.200,00	100%

### 6.8 Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
01	Consultoria - Apresentação da sala de descanso	3,00	R\$ 1.500	R\$ 4.500,00
02	Coaching - Implementando aromaterapia na empresa	5,00	R\$ 250,00	R\$ 1.250,00
03	Treinamento - Comunicação e expressão entre funcionários (online)	2,00	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00
04	Semana empresarial - Combo de treinamento e implantação	5,00	R\$ 800,00	R\$ 4.000,00
05	Curso grupal - Aromaterapia empresarial (online e presencial)	4,00	R\$ 1.850,00	R\$ 7.400,00
06	Estudo empresa - Análise corporativa	3,00	R\$ 600,00	R\$ 1.800,00
07	Apresentação - Demonstração de esquemas (online)	1,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
08	Projeção - Escopo arquitetônico e implementações necessárias (online)	2,00	R\$ 750,00	R\$ 1.500,00
09	Curso individual - Gestão e produtividade empresarial (online e presencial)	4,00	R\$ 1.550,00	R\$ 6.200,00
10	Renovação - Estabelecimento e criação de ambiente	3,00	R\$ 950,00	R\$ 2.850,00
11	Desenvolvimento - Estabelecimento e introdução de novidades	6,00	R\$ 1.000,00	R\$ 6.000,00
12	Finalização - Observação de demonstração final	2,00	R\$ 650,00	R\$ 1.300,00
13	Iniciação - Criação de plano de negócio (online e presencial)	5,00	R\$ 1.000,00	R\$ 5.000,00
14	Abertura - Base empresarial	3,00	R\$ 900,00	R\$ 2.700,00
15	Treinamento - Desenvolvimento no mercado (online e presencial)	4,00	R\$ 750,00	R\$ 3.000,00
16	Continuidade - Crescimento geográfico	6,00	R\$ 800,00	R\$ 4.800,00
17	Estudo de Mapeamento - Estilos e necessidades da área	9,00	R\$ 600,00	R\$ 5.400,00
18	Mês de crescimento e adaptação	20,00	R\$ 1.000,00	R\$ 20.000,00
<b>TOTAL</b>				80.200,00

A imagem a seguir é a projeção do faturamento mensal da empresa, divididos em porcentagens:



### 6.9 Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
<b>SIMPLES (Imposto Federal)</b>	16,03	R\$ 80.200,00	R\$ 12.856,06
<b>Propaganda (Gastos com Vendas)</b>	3,5	R\$ 80.200,00	R\$ 2.807,00

<b>Total Impostos</b>	RS 12.856,06
<b>Total Gastos com Vendas</b>	RS 2.807,00
<b>Total Geral (Impostos + Gastos)</b>	RS 15.663,06

Projeção dos gastos mensais durante o ano:

<b>Janeiro</b>	R\$ 40.972,06
<b>Fevereiro</b>	R\$ 41.197,41
<b>Março</b>	R\$ 41.506,39
<b>Abril</b>	R\$ 41.651,66
<b>Mai</b>	R\$ 42.068,18
<b>Junho</b>	R\$ 42.068,18
<b>Julho</b>	R\$ 42.173,35
<b>Agosto</b>	R\$ 42.384,21
<b>Setembro</b>	R\$ 42.384,21
<b>Outubro</b>	R\$ 42.447,79
<b>Novembro</b>	R\$ 42.787,37
<b>Dezembro</b>	R\$ 44.926,74



### 6.10 Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	(%) de encargos sociais	Encargos Sociais	Total
Secretária	1	1.500,00	27,44%	411,6	1.911,60
Publicitário	1	2.200,00	27,44%	603,68	2.803,68
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>3.700,00</b>	<b>54.88%</b>	<b>1.015,28</b>	<b>4.715,28</b>

### 6.11 Custos com depreciação (anual)

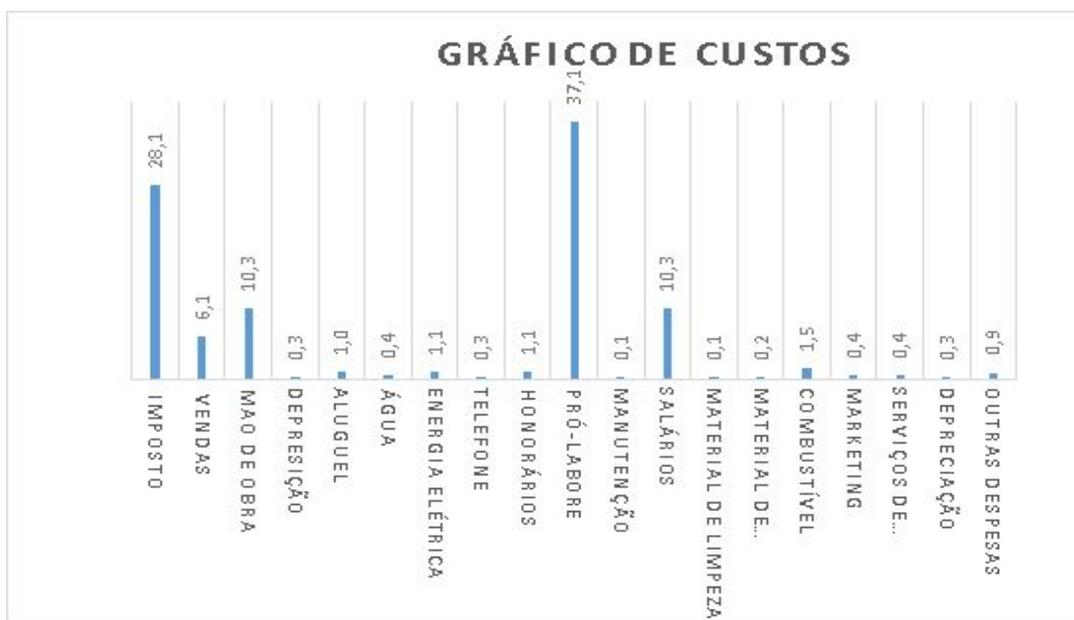
Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
<b>EQUIPAMENTOS</b>	13.529,83	10	1.352,98	112,75
<b>MÓVEIS E UTENSÍLIOS</b>	1.258,20	5	251,64	20,97
<b>TOTAL</b>	<b>14.788,03</b>	<b>-</b>	<b>1.604,62</b>	<b>133,72</b>

### 6.12 Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 450,00
Água	R\$ 200,00

Energia elétrica	R\$ 500,00
Telefone	R\$ 130,00
Honorários do contador	R\$ 500,00
Pró-labore	R\$ 17.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 50,00
Salários + encargos	R\$ 4.715,28
Material de limpeza	R\$ 50,00
Material de escritório	R\$ 80,00
Combustível	R\$ 700,00
Marketing	R\$ 200,00
Serviços de terceiros	R\$ 200,00
Depreciação	R\$ 133,72
Outras despesas	R\$ 400,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 25.109,00</b>

Agora a projeção gráfica do total de custos mensais:



### 6.13 Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor Anual	(%)
Receita Total com Vendas	2.665.395,31	100,00%

Lucro Presumido	<b>327.577,08</b>	<b>14,01%</b>
(=) Receita Líquida	<b>2.337.818,23</b>	<b>86%</b>
(-) Gastos Variáveis	<b>187.956,72</b>	<b>8,04%</b>
Total de custos Variáveis	<b>187.956,72</b>	<b>8,04%</b>
(=) Margem de Contribuição	<b>2.149.861,51</b>	<b>91,96%</b>
(-) Gastos Fixos Totais	<b>393.708,00</b>	<b>16,84%</b>
(=) Resultado Operacional: LUCRO	<b>1.756.153,51</b>	<b>75,12%</b>

Seguidamente a representação gráfica da demonstração dos resultados:



#### 6.14 Indicadores

<b>Indicadores</b>	<b>Ano 1</b>
Ponto de Equilíbrio	488.118,63
Lucratividade	75,12%
Rentabilidade	3321,57%
Prazo de retorno do investimento (anos)	0,03

## 7 Construção de cenário

### 7.1 Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 20,00 %

Receita (otimista)

20,00 %

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
Receita total com vendas	2.665.395,31	114,01%	2.132.316,25	114,01%	3.198.474,37	114,01%
Lucro Presumido	327.577,08	14,01%	262.061,67	14,01%	393.092,50	14,01%
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>2.337.818,23</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.870.254,58</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.805.381,87</b>	<b>100,00%</b>
(-) Gastos Variáveis	187.956,72	8,04%	150.365,38	8,04%	225.584,06	8,04%
Total dos Gastos Variáveis	187.956,72	8,04%	150.365,38	8,04%	225.584,06	8,04%
<b>(=) Margem de contribuição</b>	<b>2.149.861,51</b>	<b>91,96%</b>	<b>1.719.889,21</b>	<b>91,96%</b>	<b>2.579.833,81</b>	<b>91,96%</b>
(-) Gastos fixos totais	393.708,00	16,84%	393.708,00	21,05%	393.708,00	14,03%
<b>(=) Resultado Operacional</b>	<b>1.756.153,51</b>	<b>75,12%</b>	<b>1.326.181,21</b>	<b>70,91%</b>	<b>2.186.125,81</b>	<b>77,93%</b>

## 8 Avaliação estratégica

### 8.1 Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
<b>PONTOS FORTES</b>	<b>FORÇAS</b> Aplicação de estudos novos no ramo Disponibilidade Uso de valores como base Nova visão do mercado	<b>OPORTUNIDADES</b> Visão diferenciada Preços flexíveis e variados Rápido crescimento de mercado
<b>PONTOS FRACOS</b>	<b>FRAQUEZAS</b> Empresa nova (desconhecida) Não conhecimento de todas empresas Nova na cidade	<b>AMEAÇAS</b> Ser novo no mercado Diversas empresa no mesmo ramo

5W					2H		STATUS
WHAT (O quê)	WHY (Por que)	WHERE (Onde)	WHO (Quem)	WHEN (Quando)	HOW (Como)	HOW MUCH (Quanto)	
Criar relações com os empresários e administradores, fornecendo auxílios online com os nossos colaboradores	Necessidade devido a situação com a pandemia, procurar métodos de alcance diferentes	Telefones, Plataforma Virtual	Colaborador / Sócio	Segundas Quartas e Sextas (Das 9h às 11h)	Via chamada telefônica e chamadas de vídeo	Variável com as horas necessárias e dificuldades apresentadas pelo cliente	Andamento
Divulgações sobre marketing, preços e planejamento	Encontrar formas de manter o negócio em constância durante a quarentena	Plataforma Virtual	Publicitário e Colaborador / Sócio	Diário (Horário dependente)	Via Instagram, Site, Facebook	Cobrado apenas na apresentação de necessidade de reunião particular	Andamento
Reuniões, treinamentos e estudos particulares sobre maiores dificuldades empresariais no momento	Determinado as dificuldades do cliente, desenvolver métodos de solução para o mesmo.	E-mail, plataforma virtual, telefone	Colaborador / Sócio	Diário (Horário dependente)	Via chamada telefônica, chamadas de vídeo e correspondência eletrônica	Variável com as horas necessárias e dificuldades apresentadas pelo cliente	Andamento

## 9 Avaliação do plano

### 9.1 Análise do plano

Uma empresa de consultoria é um benefício que dependendo da acessibilidade da mesma, pode ser contatada por todos os tipos de empresas, empreendedores, administradores, gestores, etc. A Project New Consultoria LTDA é sem dúvida um negócio de amplo acesso,

que busca ser alcançável para qualquer encarregado ou responsável que precisa do aconselhamento, uma visão diferenciada, por aqueles que possuem conhecimento e experiência maior para com aquilo que tem uma dificuldade.

Por existirem sete sócios, há a capacidade de realizar diversas tarefas com diversos desígnios, assim, não há barreiras em questão ao conhecimento que os sócios possuem ou suas capacidades.

Criando uma qualidade também no seu faturamento, possuindo tal eficiência e disponibilidade, desenvolvendo uma potencialização que aumenta conforme os clientes notem a diferença ao se alinharem com a Project New, distinguindo o empreendimento dos demais e retornando para novas atividades, estudos, aconselhamentos, treinos, etc.

Solidificando desse modo que essa sociedade apresenta todas as características, qualidades, eficiência, valores, visão, base, determinação, faturamento e por fim comprometimento crucial e requisitado.