



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

**PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL
SUPERMARKET DELIVERY**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2019

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

**PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL
SUPERMARKET DELIVERY**

Módulo 03 – Gestão Empreendedora

Gestão Estrat. de Tributos – Prof. Max Streicher Vallim

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

Administração Estratégica – Prof. Rodrigo Marudi de Oliveira

Gestão Orçamentária – Prof. Júlio César Teixeira

Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre C. da Silva

Alunos:

Klinton de Lucena Lopes, RA 18001953

Edson de Souza Junior, RA 18002120

Natan Peixoto Pereira Mourão, RA 18002277

Valter Gustavo Massaro Pozzer, RA 18000354

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2019

SUMÁRIO

- 1 - Sumário Executivo
 - 1.1 - Resumo
 - 1.2 - Dados dos empreendedores
 - 1.3 - Missão da empresa
 - 1.4 - Setores de atividade
 - 1.5 - Forma jurídica
 - 1.6 - Enquadramento tributário
 - Âmbito federal
 - Âmbito estadual
 - Âmbito municipal
 - 1.7 - Capital social
 - 1.8 - Fonte de recursos
 - 1.9 - Documentação exigida para abertura da empresa.
 - 1.10 - Contrato Social;
 - 1.11 - Registro da Empresa – Junta Comercial;
 - 1.12 - Receita Federal – CNPJ;
 - 1.13 - Receita Estadual – IE;
 - 1.14 - Prefeitura Municipal;
 - 1.15 - Alvarás;
 - 1.16 - Licenças (ambiental, ANVISA, etc)
- 2 - Análise de mercado
 - 2.1 –Modelo de Negócio
 - 2.2 - Estudo dos clientes
 - 2.3 - Estudo dos concorrentes
 - 2.4 - Estudo dos fornecedores
- 3 - Plano de marketing
 - 3.1 - Produtos e serviços
 - 3.2 - Preço
 - 3.3 - Estratégias promocionais
 - 3.4 - Estrutura de comercialização
 - 3.5 - Localização do negócio
- 4 - Plano operacional
 - 4.1 - Leiaute
 - 4.2 - Capacidade instalada
 - 4.3 - Processos operacionais
 - 4.4 - Necessidade de pessoal
- 5 - Plano financeiro
 - 5.1 - Investimentos fixos
 - 5.2 - Estoque inicial
 - 5.3 - Caixa mínimo
 - 5.4 - Investimentos pré-operacionais
 - 5.5 - Investimento total
 - 5.6 - Faturamento mensal
 - 5.7 - Custo unitário
 - 5.8 - Custos de comercialização

- 5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV
 - 5.10 - Custos de mão-de-obra
 - 5.11 - Custos com depreciação
 - 5.12 - Custos fixos operacionais mensais
 - 5.13 - Demonstrativo de resultados
 - 5.14 - Indicadores de viabilidade
-
- 6 - Construção de cenário
 - 6.1 - Ações preventivas e corretivas
-
- 7 - Avaliação estratégica
 - 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A
-
- 8 - Avaliação do plano
 - 8.1 - Análise do plano

1 - Sumário Executivo

1.1 –Resumo

Refere-se a uma finalidade de um aplicativo de celular na cidade de São João da Boa Vista – SP. O aplicativo pretende oferecer agilidade, comprometimento, serviço de entrega rápida e de compras grandes para um público com full time.

A empresa será uma sociedade Limitada que pertence ao empreendedor Silvio Vicentin.

Os Serviços oferecidos pelo nosso aplicativo serão de compra e entrega rápida online, nele você poderá se cadastrar, escolher seu supermercado favorito, escolher seus produtos e assim finalize a compra, dentro de 60 a 180 minutos a sua compra chegará ao seu destino.

Nosso público alvo será mulheres, idosos, pessoas com mobilidade reduzida.

O plano de investimento é, alugar um imóvel, comprar equipamentos de informática e telecomunicação, automóveis e capital de giro.

O investimento será de R\$172.323,00 do empreendedor de recursos próprios como caminhonete no valor de R\$111.990,00 e um terreno no valor R\$60.333,00.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 490.189,34
Lucratividade	17,11%
Rentabilidade	60,85 %
Prazo de retorno do investimento	1 anos e 6 meses

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Klinton de Lucena Lopes		
Endereço:	Vila Conceição		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Klinton de Lucena Lopes de 22 anos natural de Jandira SP. Klinton sempre dedicado aos estudos e cheio de energia e determinado. Desde seus 16 anos sempre trabalhou com supermercado e nisso ele foi se aperfeiçoando no trabalho. Ele iniciou seus estudos na Unifeob, no curso de administração, assim tendo a oportunidade de abrir sua própria empresa, mais conhecida como SUPERMARKET DELIVERY. Ele tem ajuda de seus funcionários que são 6 e seu braço direito Natan Mourão que administra seu escritório assim marcando pedidos de clientes pagamentos e entregas de mercadoria e controla o caixa.

1.3 - Missão da empresa

Missão: Levar as compras de forma rápida e satisfatória aos clientes, agregando tecnologia e inovação e, todos os processos.

Visão: Atender clientes de todo território de São João da Boa Vista e ser referência de aplicativo de compras de supermercado.

Valores: Ética de negócios;

- Lucratividade em nosso atendimento;
- Valorização dos colaboradores e pessoas que fazem nossa empresa crescer;
- Responsabilidade com clientes, colaboradores e sócios;
- Compromisso com clientes, colaboradores e fornecedores.

1.4 - Setores de atividade

A empresa trabalhará no setor de serviços.

1.5 - Forma jurídica

A forma jurídica da empresa será Sociedade Limitada, porque a empresa nossa se trata de uma EIRELI, ou seja, há a separação patrimonial entre pessoa física e jurídica.

1.6 - Enquadramento tributário

Âmbito federal

Nossa empresa optou pelo regime simples nacional, calculamos os impostos e obtivemos melhores resultados nesse enquadramento tributário.

Âmbito estadual

Como utilizamos o regime do simples nacional, já está incluso o ICMS.

Âmbito municipal

1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Klinton de Lucena Lopes	R\$ 172.323,00	100,00
Total		R\$ 172.323,00	100,00

1.8 - Fonte de recursos

O recurso para abrir a empresa será do próprio Klinton ele vendeu sua caminhonete Hilux 2019 no valor de R\$111.990,00 e um terreno no valor de R\$ 60.333,00 reais.

A Hilux foi vendida para uma concessionária no valor da tabela fip 2019 e o terreno foi vendido para uma imobiliária em São João.

DIREITO EMPRESARIAL

Nesse tópico o grupo deverá descrever o tipo de empresa escolhida (LTDA, SA, MEI, EIRELI, Cooperativa, Comandita, etc) e descrever o procedimento para criação de uma empresa semelhante, abaixo.

Orientações gerais:

Verificação das Condições do Local onde será Constituída a Empresa (Vigilância Sanitária e Corpo de Bombeiros); Custos de Abertura e Encerramento; Experiência de Outras Empresas do mesmo Ramo de Atividade; Carga Tributária, Trabalhista e Fiscal; Custos de Manutenção das Operações da Empresa (Escritório); Perímetro Residencial ou Comercial; Localização Adequada; Exigências da Vigilância Sanitária; Outras Licenças de Funcionamento – IBAMA, ANP, Corpo de Bombeiros; Se Já Existe outra Empresa naquele local.

1.9 CONSTITUIÇÃO EMPRESARIAL

1.10 Orientações gerais:

- Supermarket Delivery EIRELI, se encontra no seguinte local, Rua Coronel Domingos Teodoro, Número 365, Vila Conceição, São João da Boa Vista/SP CEP 13872-006.
 - O local tem 300 metros quadrados.
 - Todas as condições estão adequadas de acordo com a Vigilância Sanitária e Corpo de Bombeiros.
 - A Empresa se enquadra no regime do simples nacional, e será optada pelo mesmo.
 - Seu CNAE é: – (5320-2/02) Serviços de entrega rápida.
 - A empresa é EIRELI (Empresário Individual de Responsabilidade Limitada).
- O Capital social da empresa é de R\$ 172.323,00
 - A mesma também se classifica em Empresa de Pequeno Porte (EPP) com faturamento de até

R\$ 3,6 milhões anual.

- Carga tributária:

Alíquota No Brasil é de 34%.

“Brasil vai entrar 2019 no topo da lista dos países com a maior alíquota de imposto sobre o lucro das empresas em todo o mundo. A França, que hoje lidera o ranking, promoverá um corte já anunciado pelo presidente Emmanuel Macron, que prevê queda dos atuais 34,4% para 25% até 2022. A alíquota que incide sobre o lucro das empresas no Brasil (cobradas pelo Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido) é de 34%.”

Fontes retiradas:

<https://epocanegocios.globo.com/Economia/noticia/2019/01/em-2019-brasil-sera-o-pais-que-mais-tributa-empresas.html>).

1.11 - Documentação exigida para abertura da empresa:

- Cópia CPF. Autenticada de todos os sócios.
- Cópia do R.G. autenticada de todos os sócios.
- Cópia do IPTU do imóvel.
- Cópia do comprovante de endereço da empresa e de todos os sócios.
- Laudo do Corpo de Bombeiros.

1.12 - Contrato Social

Ato constitutivo da empresa individual de responsabilidade limitada.

Nome: Klinton ..., Nacionalidade: Brasileiro, Nascido em:, Estado civil: Solteiro, RG:....., CPF:....., Residente em: Andradas/MG.

Resolve, com fundamento no art. 980-A do código civil(- Lei federal nº 10.406 de 10 de Janeiro de 2002), constituir uma empresa individual de responsabilidade limitada, que será regida pelas normas de direitos e cláusulas contidas abaixo:

DA DENOMINAÇÃO

CLÁUSULA 1ª – A empresa individual adotará o seguinte nome empresarial: Supermarket Delivery EIRELI.

CLÁUSULA 2ª – A sede será localizada no seguinte endereço: Rua Coronel Domingos Teodoro, Número 365, Vila Conceição, São João da Boa Vista/SP CEP 13872-006.

CLÁUSULA 3ª- Poderão ser instaladas novas filiais.

DO OBJETO DA EMPRESA INDIVIDUAL

CLÁUSULA 4ª – Esta empresa individual terá por objeto a seguinte atividade:

Serviços de entrega rápida (CNAE – 5320-2/02), Podendo-se ser instaladas demais atividades respeitando a lei.

DO PERÍODO DE ATIVIDADES



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

CLÁUSULA 5ª – As atividades da empresa se iniciaram em 01 de Julho de 2019.

CLÁUSULA 6ª - A empresa tem prazo de duração indeterminado.

DO CAPITAL SOCIAL

CLÁUSULA 6ª – O capital social da empresa individual perfaz a quantia total de R\$ 300,000.00 (trezentos mil). Integralizada por seu titular, referente a 150.000,00 (cento e cinquenta mil) capital próprio e 150.000,00 (cento e cinquenta mil) com empréstimo

CLÁUSULA 7ª A responsabilidade do titular será do capital social como todo.

DA ADMINISTRAÇÃO:

CLÁUSULA 8ª – A administração será exercida pelo titular e três administradores/investidores **não** sócios porém com limitações.

CLÁUSULA 9ª O titular tomará para si toda responsabilidade, participando com 50% da empresa

CLÁUSULA 10ª Os administradores participarão com 16.6% da empresa, cada um.

DO FALECIMENTO OU INTERDIÇÃO DO TITULAR:

CLÁUSULA 11ª Em caso de falecimento ou interdição do titular a empresa continuará com suas atividades através dos administradores não sócios.

DE DECLARAÇÃO DE DESIMPEDIMENTO

CLÁUSULA 12ª – Ao assinar o presente contrato, o titular junto aos administradores não sócios declara sob as penas da lei não estar impedido por lei especial de exercer a administração e de estar em pleno gozo com a lei.

CLÁUSULA 13ª – O titular declara, não participar de nenhuma outra empresa individual de responsabilidade limitada.

TITULAR DA EMPRESA: **DATA:**.....

ADMINISTRADOR: NOME: Edson de Souza Junior. **ENDEREÇO:** Rua: Pelaió Alvarez Junior – 29

Jardim Aurora CEP: 3877.054 RG:54.302.159-2 CPF:460.757.188-18, Solteiro.

ASSINATURA:..... **DATA:**.../.../.....

ADMINISTRADOR: NOME: Natan. **ENDEREÇO:** Rua: CEP: RG: CPF:, Solteiro.

ASSINATURA:..... **DATA:**.../.../.....



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

ADMINISTRADOR: NOME: Valter. ENDEREÇO: Rua CEP RG: CPF:, Solteiro.

ASSINATURA:..... DATA.../.../.....

TESTEMUNHAS:

Assinatura

Nome completo

CPF.

Assinatura

Nome completo

CPF.

- Registro da Empresa – Junta Comercial:

- Para cadastrar a empresa na junta comercial, apenas se registrar e pagar a taxa que o programa exige.
- O mesmo será cobrado pela extinção da empresa.
- O registro na junta comercial terá por taxa a tabela seguinte:

http://www.institucional.jucesp.sp.gov.br/downloads/tabela_precos_2019.pdf

			DARE	DARF	TAXA TOTAL
2	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDADE LIMITADA - EIRELI Ato Constitutivo, Alteração do Ato Constitutivo, Decisão do Titular, Desconstituição	5,5	R\$ 145,91	R\$ 21,00	R\$ 166,91

- Prefeitura Municipal:

- Etapas para abertura de firmas ou alteração de endereço.
- Após o pagamento das taxas, será liberado o processo de alvará.
- O Valor da taxa corresponde com a tabela abaixo: (informações retiradas da a prefeitura de SJBV.)

VALOR A PAGAR	1ª ETAPA	VALOR A PAGAR	2ª ETAPA
PROTOCOLO	R\$ 22,75	PROTOCOLO	R\$ 22,75
VISTORIA	R\$ 47,50	REGISTRO	R\$ 63,30
ATESTADO	R\$ 44,50	TOTAL	R\$ 87,30
TOTAL	R\$ 114,75		

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

Atendemos todos os tipos de classes, sendo elas, alta, média e baixa por se tratar de um serviço de entregas na cidade de São João da Boa Vista. Estudos revelam que os celulares continua sendo o principal dispositivo, para usar internet responsável por 98% dos acessos; (segundo site do IBGE dados informados 20/12/2018)

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

Pessoas de todos os gêneros dependendo de suas necessidades. Desde idosos que tem uma dificuldade a mais ao pegar seus veículos e se locomover até um supermercado para realizar suas compras.

Pessoas de classe alta que queira economizar tempo com coisas comuns como ir ao supermercado, pegar filas do trânsito e dos caixas.

Pessoas de classe baixa que por falta de um veículo, não conseguem levar compras grandes que são realizadas uma vez ao mês.

Até aquelas pessoas que costumam esquecer-se das coisas. Também aqueles que buscam praticidade, que queira agilidade na hora de fazer um churrasco com os amigos.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

Supermarket Delivery se encontra na cidade de São João da Boa Vista, atendendo seus clientes nesta mesma cidade, visando se expandir nas regiões próximas.

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Delivery Mambo.	Muito Boa.	Mais Caro.	Dinheiro, cheque ou cartão.	Diversos lugares de são Paulo, tais como Av. Vereador José Diniz 2329 Brooklin -SP.	De segunda a sexta das 08:00 às 22:00 e de domingos e feriados das 09:00 às 13:00.	Vendas e entregas de alimentos e utilitários.	Qualidade dos produtos.

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Supermercado Now.	Muito Boa.	Mais barato.	Dinheiro ou cartão.	Diversos lugares de São Paulo, tais como Guarulhos, Taboão da Serra -SP.	De segunda a sexta das 08:00 às 21:00 e de domingos e feriados das 09:00 às 13:00.	Entregas de alimentos e utilitários.	Qualidade nas entregas.

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Supermarket Delivery.	Muito Boa.	Mais barato.	cartão.	São João da Boa Vista/SP.	De segunda a sexta das 08:00 às 21:00 e de domingos e feriados das 09:00 às 13:00.	Entregas de alimentos e utilitários.	Qualidade e praticidade nas entregas.

Conclusões

O Supermarket concorre diretamente com um aplicativo já existente e um site que atende basicamente os mesmos objetivos, sendo ele o Delivery Mambo, um forte concorrente, com um diferencial atendendo em lojas físicas em diversos locais espalhados São Paulo, porém não tem um aplicativo, vende apenas fisicamente e por site. Outro é Supermercado Now pode se considerar um concorrente, pois atua no mercado idêntico ao Supermarket Delivery, temos uma vantagem, ela ainda não atende as cidades do interior de São Paulo.

Na cidade de São João da Boa Vista encontramos alguns concorrentes direto e indireto, os supermercados que já utilizam o sistema de entrega, e que não optarão por fazer parceria com o Supermarket delivery, também incluímos os taxis e moto-taxi, que são concorrentes também, mas que impactam menos.

O Supermarket delivery oferece conforto, praticidade e sofisticação para todos os clientes. Seus profissionais são bem capacitados e antenados nas novidades e promoções, atualizando frequentemente o aplicativo.

Os preços são voltados para um público de classe baixa, porém habilitamos a opção de entrega expressa, para quem queira uma entrega em poucos minutos.

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)
1	Utilitários e Alimentos	Corso, Sempre Vale e Big Bom.	Diversos	30 dias no boleto ou cartão,	Nós que buscamos	São João da Boa Vista- SP

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

- Aplicativo
- Entregas

Nº	Produtos / Serviços
1	Aplicativo
2	Entregas

3.2 - Preços

O preço dos serviços prestados foi baseado em cima de pesquisas relacionados dos concorrentes que atua nas áreas de entrega, motoboys e pequenos empreendedores que trabalha na área de aplicativos. Os estudos foram realizados na cidade de São João da Boa Vista.

A empresa SUPERMARKET DELIVERY se destaca pela agilidade nas entregas com profissionais altamente qualificados para satisfazer as necessidades dos clientes mais rápido possível.

Em virtude dos fatos mencionados e pesquisas realizadas elaboramos nosso preço.

3.2 - Estratégias promocionais

A empresa contará com a divulgação do nosso aplicativo através de redes sociais, folhetos sendo entregues pela cidade de casa em casa e carro de som passando por bairro. Assim proporcionando os horários de funcionamento e também como baixar e acessar nosso aplicativo, e o horário de funcionamento do nosso estabelecimento.

Teremos também o cartão fidelidade no ato da compra, a cada 10 compras realizadas a próxima será grátis. Oferecemos várias formas de pagamento facilitando a vida do cliente como, cartão de crédito ou débito, boletos e pagamentos bancários online.

3.3 - Estrutura de comercialização

O Atendimento será exclusivamente em um aplicativo que funcionários administra de forma eficácia disponibilizando todos os produtos e promoções do dia que se encontra em vários tipos de supermercados da cidade, assim cada cliente poderá escolher as compras que deseja no supermercado de preferência.

Logo em seguida os pedidos são passados para os supermercados para separação das compras, e motoristas da nossa empresa faz a logística dos produtos.

A empresa conta com os seguintes profissionais:

- 1- Diretor
- 1 - Administrador
- 1 - Contador (terceirizado)
- 4 - Motorista

ABRIREMOS NOS SEGUINTE DIAS E HORÁRIOS:

Segunda a Sexta – feiras de 8:00 as 22:00. No sábado de 09h00 as 13h00.

3.4 - Localização do negócio

Endereço:	Rua: Coronel Domingos Teodoro
Bairro:	Vila Conceição
Cidade:	São João da Boa Vista
Estado:	São Paulo



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Fone 1:	(019) 99254-9232
Fone 1:	(019) 99387-1562
Fax:	(019)3631-8845

Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:

A empresa funciona na R: Coronel Domingos Teodoro. Em um bairro de boa localização na cidade de São João da Boa Vista, onde são considerados 91 mil habitantes, 5 km do centro da cidade, o lugar ainda apresenta boa área de estacionamento com capacidade de 1 caminhão 2 motos e estacionamento para funcionários.

Conta também com uma estrutura já preparada para um ótimo escritório, área de refeição para os funcionários e contém dois banheiros para uso dos próprios.

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute



4.2 - Capacidade instalada

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

Com utilização de todos os veículos, em um dia, conseguimos realizar em torno de 50 entregas. No mês estima-se uma capacidade máxima de 1200 entregas. E no ano nos obtivemos uma quantidade 14.400 entregas.

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

Como a empresa e um serviço de aplicativo e precisa passar credibilidade e confiança para o consumidor, começara com um volume de produção de 500 entregas por mês ou 20 entregas por dia. O serviço oferece opção de rapidez de entrega. A opção “expresso”, cuja entrega será feita mais rápida, supõe-se 300 entregas mensais, já a opção “normal”, por ser a entrega mais demorada estima-se 200 entregas mensais.

4.3 - Processos operacionais

Pedidos:

O consumidor fará o pedido pelo aplicativo ou pelo mercado. Nós iremos estipular o tempo mínimo e máximo da entrega e o cliente poderá optar pela opção de sua preferência. Então os pedidos serão repassados para os motoristas para que façam as entregas.

Entregas:

Com os pedidos prontos, o motorista irá para o mercado indicado para que faça a coleta das mercadorias, com o auxílio dos funcionários do mercado. Após a mercadoria recolhida, será transportada para o baú da moto ou do caminhão para que seja entregue no endereço registrado no aplicativo ou deixado no supermercado.

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Diretor	Deve ter uma boa formação acadêmica, visão estratégica, resolução de problemas, uma boa relação com as pessoas e estar atualizado sobre as mudanças do mercado.
2	Administrador	Necessita ter habilidade com números, saber lidar com as pessoas para liderar e trabalhar em equipe, ser organizado, visão estratégica e inovador.
3	Motorista/ Entregador	Deve ser habilidoso ao manusear o veículo, saber acatar regras, ter uma boa apresentação e ser cordial e educado

5 - Plano financeiro

5.1 – Investimentos fixos

A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
Barr				R\$ 0,00

B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
-	-	-	-	-

C – Equipamentos

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1	Computadores	4,00	2.789,00	11.156,00
2	Impressoras	1,00	1.698,90	1.698,90
Sub-total				12.854,90

D – Móveis e Utensílios

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1	Cadeiras de escritorio	4,00	199,00	796,00
2	Mesa de escritorio	4,00	194,40	777,60
3	Armarios escritorio	2,00	383,90	767,80
4	Caixa de acrilico de correspondencia 3 andares	4,00	56,90	227,60
5	Ventiladores	4,00	139,00	556,00
Sub-total				3.125,00

E – Veículos

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1	Moto com Bau	2,00	22.000,00	44.000,00
2	Caminhão Bau	1,00	40.000,00	40.000,00
Sub-total				84.000,00

F – Computadores

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1	Computadores	4,00	2.790,00	11.160,00
2	Impressoras	1,00	1.720,00	1.720,00
3	Desenvolvimento do aplicativo	1,00	65.280,00	65.280,00
Sub-total				78.160,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

Total dos investimentos fixos	165.285,00
--------------------------------------	-------------------

5.2 – Estoque inicial

Não temos estoque porque trabalhamos com serviços.

5.3 - Caixa mínimo

Não temos caixa mínimo.

5.4 – Investimentos pré-operacionais

Item	Investimento Pré-Operacional	Total - R\$
1	Despesas de legalização	2.038,00
2	Divulgação	5.000,00
3	Cursos e treinamentos	-
4	Outras despesas	-
Total		7.038,00

5.5 - Investimento total

Item	Descrição dos investimentos	Valor	%
1	Investimentos fixos	165.285,00	96,00%
2	Necessidade de Capital de Giro	-	0,00%
3	Investimento pré-operacional	7.038,00	4,00%
Total		172.323,00	100%

investimento total



■ 1 ■ 2 ■ 3

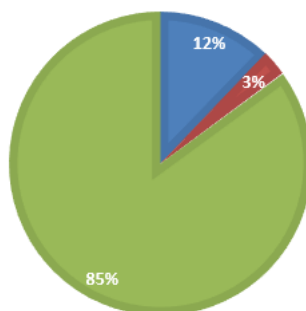
Item	Fonte dos recursos	Valor	%
1	Recursos próprios	172.323,00	100,00%
2	Recursos de terceiros	-	0,00%
3	Outros	-	0,00%
Total		172.323,00	100%

5.6 - Faturamento mensal

Item	Descrição do Produto ou Serviço	Quantidade	Preço de venda unitário - R\$	Total - R\$
1	Entrega e compra de mercadorias expresso	300,00	6,00	1.800,00
2	Entrega e compra de mercadorias normal	200,00	2,00	400,00
3	serviço prestado para o mercado	5,00	2.500,00	12.500,00
Total				14.700,00

FATURAMENTO MENSAL

■ 1 ■ 2 ■ 3

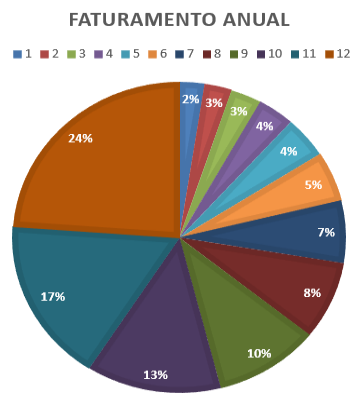


Projeção das Receitas:

Mês	Percentual de crescimento
1	0,00%
2	10,00%
3	15,00%
4	18,00%
5	20,00%
6	22,00%
7	23,00%
8	26,00%
9	26,00%
10	28,00%
11	30,00%
12	40,00%

Projeção anual:

Descrição do Produto ou Serviço	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Entrega e compra de mercadorias expresse	1800,00	1980,00	2277,00	2.696,86	3.224,23	3.933,56	4.838,28	6.096,24	7.681,26	9.832,01	12.791,61	17.894,26
Entrega e compra de mercadorias normal	400,00	440,00	506,00	597,08	716,50	874,13	1.075,17	1.354,72	1.706,95	2.184,83	2.840,36	3.976,50
Serviço prestado para o mercado	12.500,00	13.750,00	15.812,50	18.658,75	22.390,50	27.316,41	33.599,18	42.334,97	53.342,06	68.277,84	88.761,20	124.265,67
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	14.700,00	16.170,00	18.595,50	21.942,69	26.331,23	32.124,10	39.512,64	49.785,93	62.730,27	80.294,74	104.383,17	146.136,43



5.7 – Custo unitário

Produto: Entregas

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Gasolina/diesel	1	R\$7,60	R\$ 7,60

Custo médio com gasolina e diesel será de R\$7,60 a entrega

5.8 - Custos de comercialização

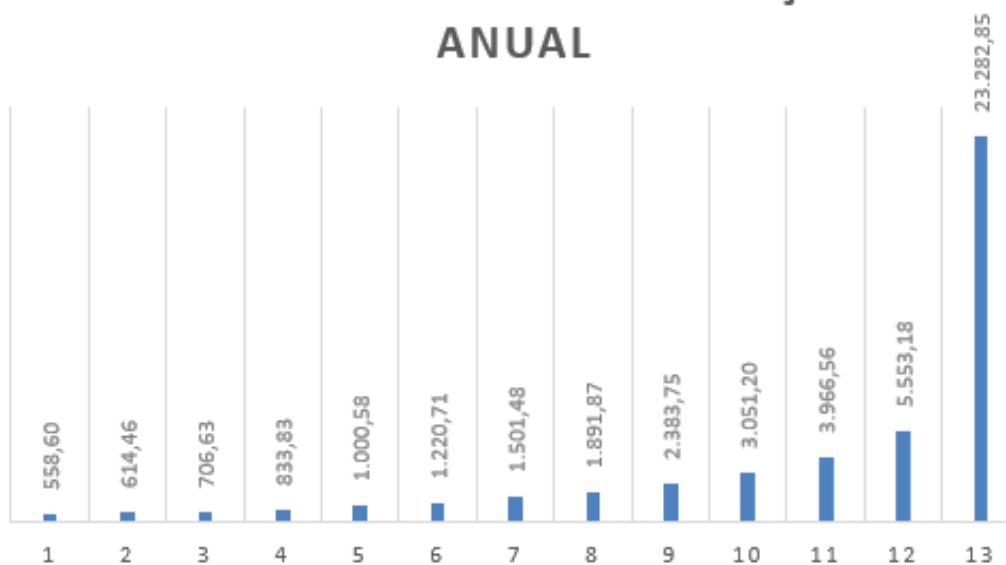
Gastos com vendas:

Item	Gastos com vendas	%	Faturamento Estimado - R\$	Gasto total - R\$
1	Comissões	0,00%	14.700,00	-
2	Propaganda e Publicidade	1,00%	14.700,00	147,00
3	Taxa de administração do cartão de crédito	2,80%	14.700,00	411,60
4			14.700,00	-
5			14.700,00	-
6			14.700,00	-
7			14.700,00	-
8			14.700,00	-
9			14.700,00	-
10			14.700,00	-
11			14.700,00	-
12			14.700,00	-
13			14.700,00	-
14			14.700,00	-
15			14.700,00	-
16			14.700,00	-
17			14.700,00	-
18			14.700,00	-
19			14.700,00	-
20			14.700,00	-
Total				558,60

Gasto com comercialização anual:

Mês	Gastos com comercialização em R\$
1	558,60
2	614,46
3	706,63
4	833,83
5	1.000,58
6	1.220,71
7	1.501,48
8	1.891,87
9	2.383,75
10	3.051,20
11	3.966,56
12	5.553,18
Total	23.282,85

GASTO COM COMERCIALIZAÇÃO-ANUAL



5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Entregas	500	R\$ 7,60	R\$3.800,00

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 3.800,00
Mês 2	R\$ 3.800,00
Mês 3	R\$ 3.800,00
Mês 4	R\$ 3.800,00
Mês 5	R\$3.800,00
Mês 6	R\$ 3.800,00
Mês 7	R\$ 3.800,00
Mês 8	R\$ 3.800,00
Mês 9	R\$ 3.800,00
Mês 10	R\$ 3.800,00
Mês 11	R\$ 3.800,00
Mês 12	R\$ 3.800,00
Ano 1	R\$ 45.600,00

5.10 - Custos de mão-de-obra

Item	Função	Nº de Empregados	Salário mensal - R\$	Sub-total	% de Encargos sociais	Encargos Sociais - R\$	Total em R\$
1	diretor	1	3.000,00	3.000,00	36,80%	1.104,00	4.104,00
2	administrador	1	2.000,00	2.000,00	36,80%	736,00	2.736,00
3	motorista	4	1.500,00	6.000,00	36,80%	2.208,00	8.208,00
4				-		-	-
5				-		-	-
6				-		-	-
7				-		-	-
8				-		-	-
9				-		-	-
10				-		-	-
11				-		-	-
12				-		-	-
13				-		-	-
14				-		-	-
15				-		-	-
16				-		-	-
17				-		-	-
18				-		-	-
19				-		-	-
Total		6	-	11.000,00	-	4.048,00	15.048,00

5.11 - Custos com depreciação

Item	Descrição	Valor - R\$	Vida Útil em anos	Depreciação anual - R\$	Depreciação mensal - R\$
1	Imóveis	-	25	-	-
2	Máquinas e equipamentos	-	10	-	-
3	Móveis e utensílios	3.125,00	10	312,50	26,04
4	Equipamentos de processamento de dados (informática)	78.160,00	5	15.632,00	1.302,67
5	Veículos	79.670,00	5	15.934,00	1.327,83
6				-	-
7				-	-
8				-	-
9				-	-
10				-	-
Total		160.955,00	-	31.878,50	2.656,54

5.12 - Custos fixos operacionais mensais

Item	Descrição	Valor mensal - R\$
1	Aluguel	2.500,00
2	Condomínio	
3	IPTU	
4	Água	500,00
5	Energia elétrica	600,00
6	Telefone	208,33
7	Honorários do contador	500,00
8	Pró-labore	4.000,00
9	Manutenção dos equipamentos	1.700,00
10	Salários + encargos – item 7	15.048,00
11	Material de limpeza	100,00
12	Material de escritório	100,00
13	Combustível	3.795,80
14	Taxas diversas	
15	Serviços de terceiros	3.250,00
16	Depreciação – item 8	2.656,54
17	Outras despesas	
Total		34.958,67

Projeção dos Custos:

Sem expectativa de crescimento

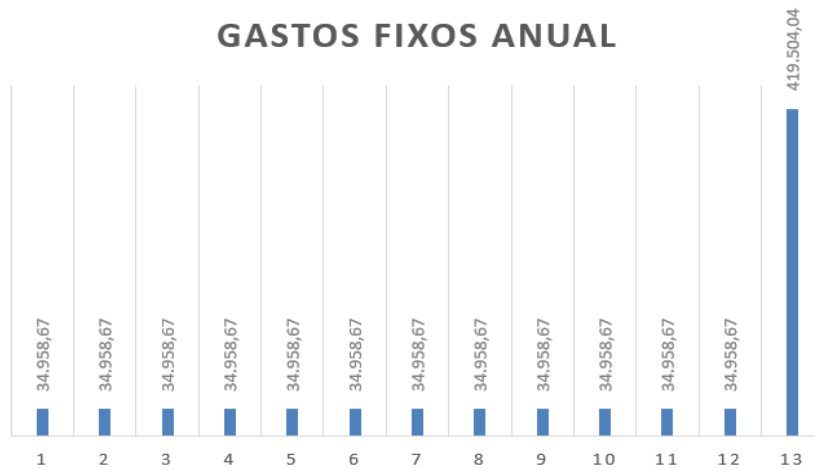


CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Custo fixo operacional anual

Mês	Valor - R\$
1	34.958,67
2	34.958,67
3	34.958,67
4	34.958,67
5	34.958,67
6	34.958,67
7	34.958,67
8	34.958,67
9	34.958,67
10	34.958,67
11	34.958,67
12	34.958,67
Total	419.504,04

GASTOS FIXOS ANUAL



5.13 - Demonstrativo de resultados

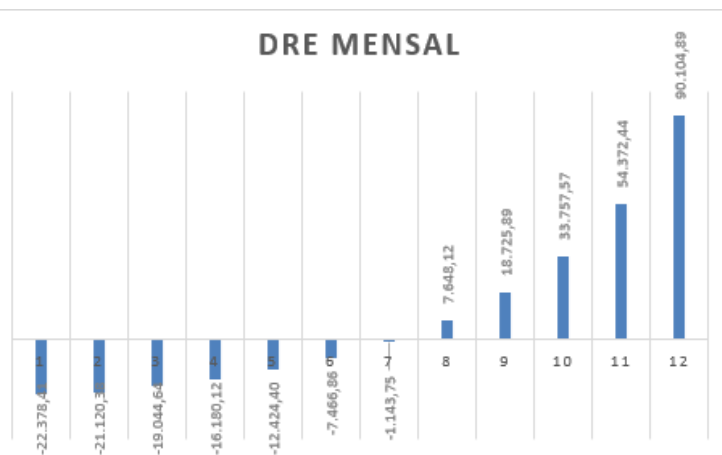
DRE ANUAL:

Descrição	Valor Anual	%
Receita total de vendas	612.706,70	111,88%
(-) Simples Nacional	65.069,45	11,88%
(=) Receita Líquida	547.637,25	100%
(-) Gastos Variáveis		
Gastos com comercialização	23.282,85	4,25%
Total dos gastos variáveis	23.282,85	4,25%
(=) Margem de Contribuição	524.354,40	95,75%
(-) Gastos Fixos		
Gastos fixos operacionais	419.504,04	76,60%
(=) Resultado operacional	104.850,36	19,15%

DRE MENSAL:

Descrição	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Receita total de vendas	14.700,00	16.170,00	18.595,50	21.942,69	26.331,23	32.124,10	39.512,64	49.785,93	62.730,27	80.294,74	104.383,17	146.136,43
(-) Simples Nacional	1.561,14	1.717,25	1.974,84	2.330,31	2.796,38	3.411,58	4.196,24	5.287,27	6.661,95	8.527,30	11.085,49	15.519,69
(=) Receita Líquida	13.138,86	14.452,75	16.620,66	19.612,38	23.534,85	28.712,52	35.316,40	44.498,66	56.068,31	71.767,44	93.297,67	130.616,74
(-) Gastos Variáveis												
Gastos com comercialização	558,60	614,46	706,63	833,83	1.000,58	1.220,71	1.501,48	1.891,87	2.383,75	3.051,20	3.966,56	5.553,18
Total dos gastos variáveis	558,60	614,46	706,63	833,83	1.000,58	1.220,71	1.501,48	1.891,87	2.383,75	3.051,20	3.966,56	5.553,18
(=) Margem de Contribuição	12.580,26	13.838,29	15.914,03	18.778,55	22.534,27	27.491,81	33.814,92	42.606,79	53.684,56	68.716,24	89.331,11	125.063,56
(-) Gastos Fixos												
Gastos fixos operacionais	34.958,67	34.958,67	34.958,67	34.958,67	34.958,67	34.958,67	34.958,67	34.958,67	34.958,67	34.958,67	34.958,67	34.958,67
(=) Resultado operacional	- 22.378,41	- 21.120,38	- 19.044,64	- 16.180,12	- 12.424,40	- 7.466,86	- 1.143,75	7.648,12	18.725,89	33.757,57	54.372,44	90.104,89

DRE MENSAL



5.14 - Indicadores de viabilidade

Item	Descrição	Valor
1	Gastos Fixos Totais	419.504,04
2	Margem de Contribuição	524.354,40
3	Índice da Margem de Contribuição	85,58%
Ponto de Equilíbrio - R\$		490.189,34

Item	Descrição	Valor
1	Lucro Líquido	104.850,36
2	Receita Total	612.706,70
Lucratividade - %		17,11%

Item	Descrição	Valor
1	Investimento total	172.323,00
2	Lucro Líquido	104.850,36
Rentabilidade - %		60,85%

Item	Descrição	Valor
1	Investimento total	172.323,00
2	Lucro Líquido	104.850,36
Prazo de retorno - anos		1,64

6 - Construção de cenário

6.1 – Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 20,00 % Receita (otimista) 20,00 %

Descrição	Cenário Provável		Cenário Pessimista		Cenário Otimista	
Receita total de vendas	612.706,70	111,88%	490.165,36	111,88%	735.248,04	111,88%
(-) Simples Nacional	65.069,45	11,88%	52.055,56	11,88%	78.083,34	11,88%
(=) Receita Líquida	547.637,25	100,00%	438.109,80	100,00%	657.164,69	100,00%
(-) Gastos Variáveis						
Gastos com comercialização	23.282,85	4,25%	18.626,28	4,25%	27.939,42	4,25%
Total dos gastos variáveis	23.282,85	4,25%	18.626,28	4,25%	27.939,42	4,25%
(=) Margem de Contribuição	524.354,40	95,75%	419.483,52	95,75%	629.225,27	95,75%
(-) Gastos Fixos						
Gastos fixos operacionais	419.504,04	76,60%	419.504,04	95,75%	419.504,04	63,84%
(=) Resultado operacional	104.850,36	19,15%	- 20,52	0,00%	209.721,23	31,91%

Ações corretivas e preventivas:

-Comprando com o nosso aplicativo, terá descontos em vários itens do supermercado. O nosso cliente terá desconto nos itens que ele comprar que estiver no aplicativo na aba promoções do aplicativo.

-Caso haja uma redução de vendas pelo aplicativo será cortado horas da jornada de trabalho assim diminuindo o tempo de serviço dos colaboradores.

7 – Avaliação estratégica

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

PONTOS FORTES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Agilidade nas entregas • Equipe motivada e qualificada • Bom preço nas entregas • Bom preço nas entregas • Facilidade no uso do aplicativo • Tecnologia vinculada ao serviço • Melhores ofertas de preços 	<ul style="list-style-type: none"> • Mudanças tecnológicas • Aumento no consumo de pessoas com mobilidade reduzida • Incentivo a entregas • Expansão de empresas • Ergonomia nas empresas • Aumento na quantidade de compra • Preferência em mercadorias diferenciadas • Segurança e comodidade
PONTOS FRACOS	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> • Problemas com o site e vendas online • Sistema altamente dependente de mão de obra • Instabilidade no tempo de entrega • Tamanho em relação a concorrência • Falta de direção estratégica • Pouco planejamento caso o serviço se estenda em larga escala • Empresa não tem identidade visual definida 	<ul style="list-style-type: none"> • Credibilidade do cliente • Parcerias negadas • Mudanças tecnológicas • Falha na internet ou picos de energia • Aumento no preço do combustível • Concorrentes: como entregadores • Aumento do dólar, fazendo as pessoas comprarem menos • Hackers • Risco no trânsito

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

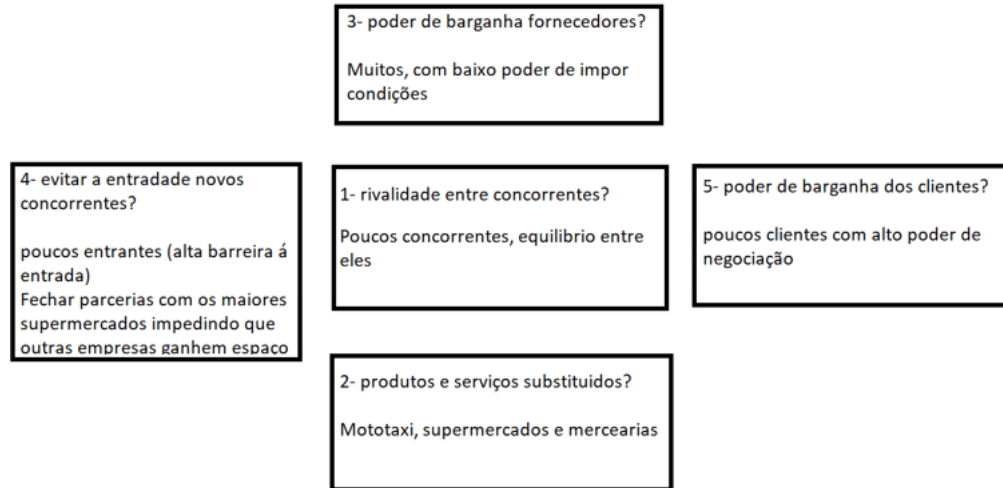
Com o início da empresa, haverá oportunidades de crescimento que farão a empresa alavancar. O primeiro passo é conquistar a confiança do cliente, com isso, a expansão nas entregas acontecerá de forma gradativa aumentando o consumo de mercadorias e o uso do aplicativo, beneficiando as assim todas as partes.

A empresa possui diferenciais que não são encontrados na região. A facilidade, rapidez e segurança para fazer uma compra no supermercado são o ponto principal para a qualidade do nosso serviço.

Um ponto fraco da empresa extremamente importante é a segurança do motorista em relação ao trânsito. A agilidade e rapidez na entrega são primordiais, contudo, a prudência no trânsito deve ser mantida para que não haja acidentes prejudicando a todos.

A divulgação nos supermercados parceiros trará uma confiança ainda maior ao consumidor, pois se a entrega não chegar ao seu destino, ele terá mais de um lugar onde recorrer.

7.2- Análise de PORTER



7.3- Fatores críticos de sucesso

A agilidade e rapidez nas entregas são os fatores primordiais para o desenvolvimento e crescimento da empresa. Contudo, existem outros pontos que devem ser seguidos rigorosamente, como: facilidade no uso do aplicativo, alto investimento no marketing para que possa haver uma relação de fidelidade com os clientes, e motivação e qualificação dos funcionários para que o serviço seja efetuado da melhor forma.

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

Nossa empresa dará certo, contanto que seja seguido o planejamento, tanto estratégico como financeiro. Segundo nosso plano de negócio indica-se que nosso serviço será bem procurado pelos clientes, que vem aumentando cada vez mais.

Na cidade de São João da Boa Vista, aonde atuamos, não tem um serviço de entregas de aplicativo rápido e ágil como o SUPERMARKET DELIVERY.

A tendência do nosso aplicativo é crescer cada vez mais, pois o uso da tecnologia e do celular só vem aumentando. Segundo o IBGE cerca de 138 milhões de brasileiros tem acesso a um smartphone, sendo assim, nosso aplicativo vai ser algo de fácil acesso.