

360° visualizações

Elaborado por: Tainá Nassar Palma

Data criação: 29/05/2018 13:11

Data Modificação: 10/06/2018 23:51

Tipo Empresa: Estudantil

- 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
 - 1.7 - Capital social
 - 1.8 - Fonte de recursos
- 2 - Análise de mercado
 - 2.1 - Estudo dos clientes
 - 2.2 - Estudo dos concorrentes
 - 2.3 - 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

Prestação de Serviço para Corretora de Imóveis por meio de filmagem em 360° com visualização através da realidade virtual do óculos de visão aumentada.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 276.800,41
Lucratividade	0,00 %
Rentabilidade	0,00 %
Prazo de retorno do investimento	0

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Luis Gustavo Freitas Dias		
Endereço:	Rua Cristiano Osório de Oliveira Filho		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
	Centrado, determinado, conservador e criativo.		
Atribuições:			
	Especializado em filmagem, responsável por todas as imagens dos imóveis.		

Nome:	Rafael Borges da Silva		
Endereço:	Rua João pessoa 597		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
	Formado em economia, responsável, pontual e adepto a diversas funções		
Atribuições:			
	Contabilidade e controle financeiro		

Nome:	Ricardo Ferreira dos Santos		
Endereço:	Rua João Pessoa 556		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
	Extrovertido, entusiasmado, carismático e esforçado.		
Atribuições:			
	Função técnica em software, informática e edição de vídeos.		

Nome:	Sara Carvalho Paína		
Endereço:	Rua Pastora Eunice da Quadrangular 45		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Esforçada, focada, gentil e prestativa.			
Atribuições:			
Especialização na área de vendas.			

Nome:	Tainá Nassar Palma		
Endereço:	Rua Cristiano Osório de Oliveira Filho 67		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Comunicativa, influenciadora, carismática e altruísta.			
Atribuições:			
Especialização na área de vendas.			

1.3 - Missão da empresa

Nossa missão é tornar as corretoras de imóvel mais completas e atrativas com um serviço inovador que facilite e motive seus clientes a realizarem o sonho da casa própria.

1.4 - Setores de atividade

- Agropecuária
- Comércio
- Indústria
- Serviços

1.5 - Forma jurídica

- Empresário Individual
- Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI
- Microempreendedor Individual – MEI
- Sociedade Limitada
- Outros:

1.6 - Enquadramento tributário

Âmbito federal

Regime Simples

 Sim Não

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica

PIS – Contribuição para os Programas de Integração Social

COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (apenas para indústria)

ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

ISS - Imposto sobre Serviços

1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Luis Gustavo Freitas Dias	R\$ 52.273,14	20,00
2	Rafael Borges da Silva	R\$ 52.273,14	20,00
3	Ricardo Ferreira dos Santos	R\$ 52.273,14	20,00
4	Sara Carvalho Paína	R\$ 52.273,14	20,00
5	Tainá Nassar Palma	R\$ 52.273,14	20,00
Total		R\$ 261.365,70	100,00

1.8 - Fonte de recursos

Investimento pessoal de 20% de cada sócio da equipe, provindo de suas economias e seus empréstimos individuais.

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

Inicialmente, corretora de imóveis.

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

Necessidade do nosso cliente se adequar aos seus clientes, buscando ser cada vez mais acessíveis e inovadores. Nós trazemos essas duas características pra corretora.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

Os clientes estão especificamente nas corretoras de imóveis. Inicialmente, pretendemos trabalhar somente com os de nossa cidade, São João da Boa Vista.

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
MRV engenharia	Vários anos no mercado imobiliário reconhecido por seus clientes	Variável	Váriavel	Campinas	Presencial	Venda e locação de imóveis, com o diferencial de demonstração de imóveis novos por meio de realidade aumentada

Conclusões

Após pesquisas não encontramos nenhuma empresa que aplique tal serviço como o nosso, chegando a conclusão que nossa empresa pode ser um marco dentro do meio imobiliário podendo até mesmo expandir para diferentes mercados interessados na arte da visualização 3D.

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	Peças para a realização das filmagens e fotografias, como celulares, camera 360° e óculos de realidade virtual	Lojas Americanas	7950,00	Pagamento pode ser realizado em até 10 vezes sem juros por meio de um cartão de crédito	5 á 10 dias úteis	Endereço de web compras feitas pela internet
2	Movies para escritório em geral	Magazine Luiza	2370,00	Pagamento em até 6 vezes sem juros no carne	Pronta entrega para os itens escolhidos	Praça Governador Armando Sales,173 São João da Boa Vista-SP

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

Filmagem e fotografias em uma visão 360°, proporcionada, pelo uso de uma tecnologia que nos permite a visualização de um modo diferente e inovador dos ambientes internos e externos dos imóveis.

Nº	Produtos / Serviços
1	Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 250.000,00
2	Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 500.000,00
3	Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 750.000,00
4	Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 1.000.000,00
5	Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 2.000.000,00

3.2 - Preço

Tecnologia Visual de Imóveis: Nosso preço do serviço prestado é fixamente tabelado e dividido conforme o valor do imóvel.

3.3 - Estratégias promocionais

- Divulgação por meio redes sociais
- Banners informativos
- Apresentação em imobiliárias para oferecer nossos serviços
- Visitações em nossa sede para quem tem interesse particular em nossos serviços

3.4 - Estrutura de comercialização

Acreditamos que a contratação do nosso serviço requer ao menos um encontro presencial com nossos, possíveis, clientes. Podendo ser através de visitas em nossa empresa de pessoas interessadas no serviço, e também - principalmente - através de um representante comercial que vai até as imobiliárias apresentar a prestação de serviço e o grande benefício que o cliente terá em contratar.

Depois do fechamento, levaremos em mãos para o responsável no local de sua escolha o nosso serviço dentro do prazo combinado.

Vemos a grande importância em ter esse contato físico com o cliente porque é fundamental para nós a criação de proximidade e fidelidade para com a empresa, ressaltando os inúmeros benefícios que essa parceria pode gerar.

3.5 - Localização do negócio

Endereço:	Rua João Pessoa 597
Bairro:	Vila Oriental
Cidade:	São João da Boa Vista
Estado:	São Paulo

Fone 1:	(19) 3633-5075
Fone 1:	(19) 3633-6403
Fax:	() -

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

Local de forte movimento por ser uma área de transição entre o centro e os bairros mais periféricos da cidade. Nesta região podemos encontrar diferentes formas de comércio, até mesmo grandes super mercados próximos, além de diversas áreas residenciais.

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute



4.2 - Capacidade instalada

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

Nossa capacidade de prestação de serviços será determinada a partir dos seguintes fatores:

- Nossa empresa pretende atender inicialmente poucas imobiliárias de São João da Boa Vista com seu aspecto inovador, e nessas escolhidas desenvolver um trabalho mais intenso, fidelizando.
- O número de clientes a serem atendidos segundo nossa projeção variam de acordo com os valores dos imóveis que eles tem à venda ou alocação;
- Nosso serviço a ser prestado visa atender as necessidades das pessoas que desejam adquirir um imóvel com mais comodidade e acessibilidade;
- Faremos uso de uma camera filmadora em 360º para gerar as imagens a serem ofertadas;
- Faremos uso de dois celulares e dois óculos de realidade virtual para demonstração dos serviços;

- O tempo estimado para nosso trabalho é determinado de acordo com a sua demanda. Depende do valor do imóvel em que aplicaremos nosso serviço;
- Nossos celulares e óculos de realidade virtual serão produtos adquiridos de terceiros;
- As funções a nós atribuídas serão de administrar, filmar, editar e vender.

4.3 - Processos operacionais

Nosso serviço inicia com o reconhecimento do imóvel ou área a ser filmada, seguida por uma projeção do tempo estimado. Cada etapa do nosso serviço é realizada por um dos sócios.

As filmagens serão negociadas a partir de fatores como:

- valor do imóvel
- tamanho de seu terreno
- tempo estimado para a conclusão do trabalho final

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Sócio/Editor de videos	Conhecimento na área de tecnologia e competência neste fator
2	Sócio/Vendas externas	Boa comunicação, vocabulário diferenciado e bom entendimento do serviço
3	Sócio/Vendas externas	Boa comunicação, vocabulário diferenciado e bom entendimento do serviço
4	Sócio/Administrativo	Administrar e gerenciar as finanças e gastos da empresa.
5	Sócio/Operador de câmera	Atento, detalhista e ágil.

5 - Plano financeiro

5.1 - Investimentos fixos

A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Aluguel de sala comercial	1	R\$ 850,00	R\$ 850,00
SUB-TOTAL (A)				R\$ 850,00

B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Celular Samsung Galaxy S7	2	R\$ 1.749,00	R\$ 3.498,00
2	Óculos de realidade virtual Samsung Gear VR	2	R\$ 675,00	R\$ 1.350,00
3	Impressora multifuncional	1	R\$ 650,00	R\$ 650,00
4	Roteador WI-FI de internet	1	R\$ 45,00	R\$ 45,00
5	HD Externo 1PB	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
6	Camera 360 Samsung Gear	2	R\$ 699,00	R\$ 1.398,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 7.191,00

C – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (C)				R\$ 0,00

D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Cadeira de escritório	3	R\$ 149,00	R\$ 447,00
2	Cadeira para visitantes	4	R\$ 70,00	R\$ 280,00
3	Mesa de escritório	2	R\$ 192,00	R\$ 384,00
4	Bebedouro	1	R\$ 79,00	R\$ 79,00
5	Mesa de escritório principal	1	R\$ 354,00	R\$ 354,00
6	Armário de arquivo	1	R\$ 339,00	R\$ 339,00
7	Porta canetas	3	R\$ 12,00	R\$ 36,00
8	Caneta	12	R\$ 1,50	R\$ 18,00
9	Lápis	12	R\$ 0,80	R\$ 9,60

10	Borracha	6	R\$ 0,75	R\$ 4,50
11	Grampeador	3	R\$ 5,00	R\$ 15,00
12	Pasta de arquivo	24	R\$ 1,99	R\$ 47,76
13	Papel para impressão em caixa A4	1	R\$ 110,00	R\$ 110,00
14	Clips	1	R\$ 0,75	R\$ 0,75
SUB-TOTAL (D)				R\$ 2.124,61

E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Fiat Uno 2010	1	R\$ 13.000,00	R\$ 13.000,00
SUB-TOTAL (E)				R\$ 13.000,00

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Notebooks	3	R\$ 1.499,90	R\$ 4.499,70
2	Desktop	1	R\$ 999,00	R\$ 999,00
SUB-TOTAL (F)				R\$ 5.498,70

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):	R\$ 28.664,31
---	----------------------

5.2 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Celular Samsung Galaxy S7	2	R\$ 1.749,00	R\$ 3.498,00
2	Notebook	3	R\$ 1.499,90	R\$ 4.499,70
3	Óculos de realidade virtual Samsung Gear VR	2	R\$ 675,00	R\$ 1.350,00
4	Camera 360 Samsung Gear	2	R\$ 699,00	R\$ 1.398,00
TOTAL (A)				R\$ 10.745,70

5.3 - Caixa mínimo

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

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Dinheiro à vista	60,00	3	1,80
Dinheiro (prazo)	25,00	15	3,75
Cheque pré datado	15,00	30	4,50
Prazo médio total			11

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
À prazo	70,00	30	21,00
À vista	30,00	1	0,30
Prazo médio total			22

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

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	365

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

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	11
2. Estoques – necessidade média de estoques	365
Subtotal Recursos fora do caixa	376
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	22
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	22
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	354

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 10.943,66
2. Custo variável mensal	R\$ 7.121,40
3. Custo total da empresa	R\$ 18.065,06
4. Custo total diário	R\$ 602,17
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	354

Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 213.167,71
---------------------------	----------------

Capital de giro (Resumo)

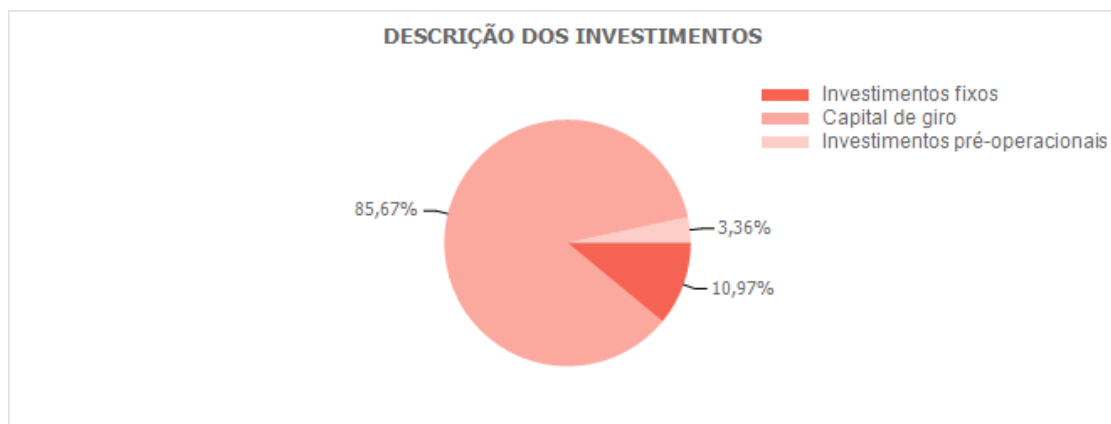
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 10.745,70
B – Caixa Mínimo	R\$ 213.167,71
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 223.913,41

5.4 - Investimentos pré-operacionais

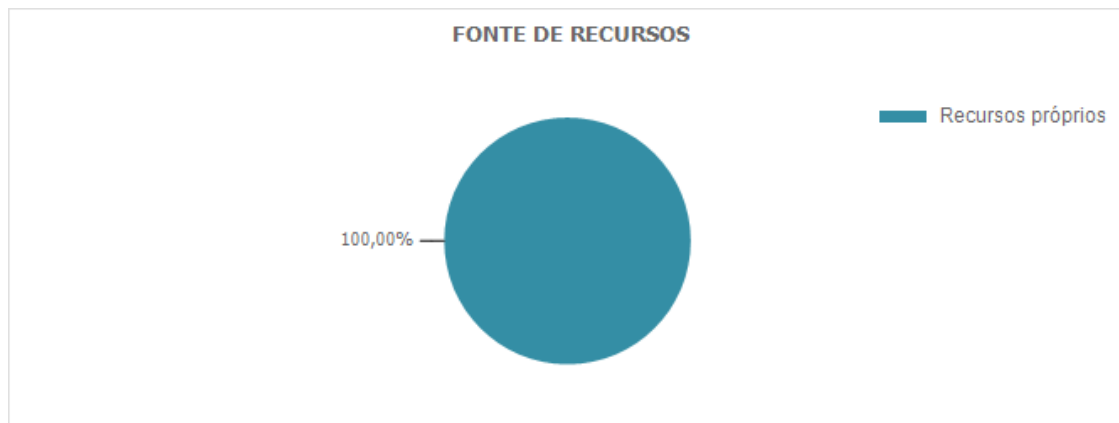
Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 2.038,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 1.800,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 1.750,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 2.500,00
Outras despesas	R\$ 700,00
TOTAL	R\$ 8.788,00

5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 28.664,31	10,97
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 223.913,41	85,67
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 8.788,00	3,36
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 261.365,72	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 261.365,72	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 261.365,72	100,00



5.6 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 250.000,00	10	R\$ 150,00	R\$ 1.500,00
2	Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 500.000,00	6	R\$ 400,00	R\$ 2.400,00
3	Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 750.000,00	5	R\$ 700,00	R\$ 3.500,00
4	Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 1.000.000,00	3	R\$ 1.050,00	R\$ 3.150,00
5	Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 2.000.000,00	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
TOTAL				R\$ 13.550,00

Projeção das Receitas:

(x) Sem expectativa de crescimento

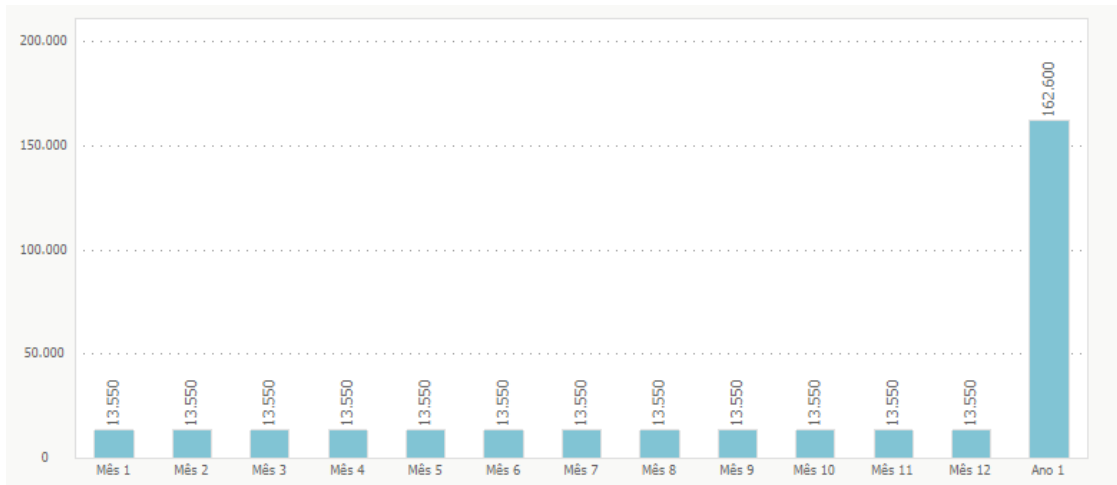
() Crescimento a uma taxa constante:

0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

() Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 13.550,00
Mês 2	R\$ 13.550,00
Mês 3	R\$ 13.550,00
Mês 4	R\$ 13.550,00
Mês 5	R\$ 13.550,00
Mês 6	R\$ 13.550,00
Mês 7	R\$ 13.550,00
Mês 8	R\$ 13.550,00
Mês 9	R\$ 13.550,00
Mês 10	R\$ 13.550,00
Mês 11	R\$ 13.550,00
Mês 12	R\$ 13.550,00
Ano 1	R\$ 162.600,00



5.7 - Custo unitário

Produto: Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 250.000,00

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Camera 360° completa	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Locomoção	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00

Edição final de video	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
TOTAL			R\$ 220,00

Produto: Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 500.000,00

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Camera 360° completa	1	R\$ 130,00	R\$ 130,00
Locomoção	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Edição final de video	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
TOTAL			R\$ 250,00

Produto: Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 750.000,00

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Camera 360° completa	1	R\$ 130,00	R\$ 130,00
Locomoção	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Edição final de video	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
TOTAL			R\$ 250,00

Produto: Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 1.000.000,00

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Camera 360° completa	1	R\$ 130,00	R\$ 130,00
Locomoção	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Edição final de video	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
TOTAL			R\$ 250,00

Produto: Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 2.000.000,00

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Camera 360° completa	1	R\$ 130,00	R\$ 130,00
Locomoção	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Edição final de video	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
TOTAL			R\$ 250,00

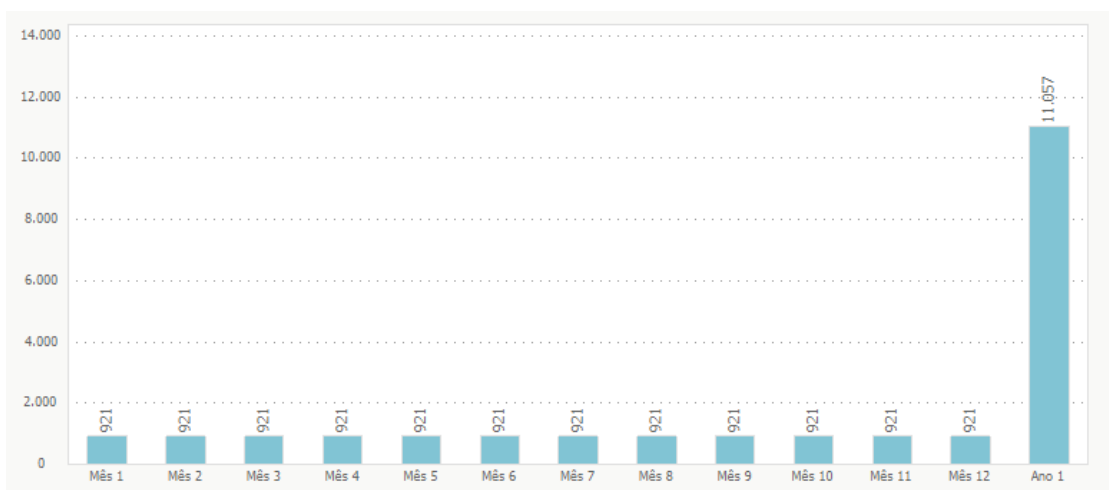
5.8 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	6,00	R\$ 13.550,00	R\$ 813,00
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 13.550,00	R\$ 0,00

Propaganda (Gastos com Vendas)	0,80	R\$ 13.550,00	R\$ 108,40
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 13.550,00	R\$ 0,00

Total Impostos		R\$ 813,00
Total Gastos com Vendas		R\$ 108,40
Total Geral (Impostos + Gastos)		R\$ 921,40

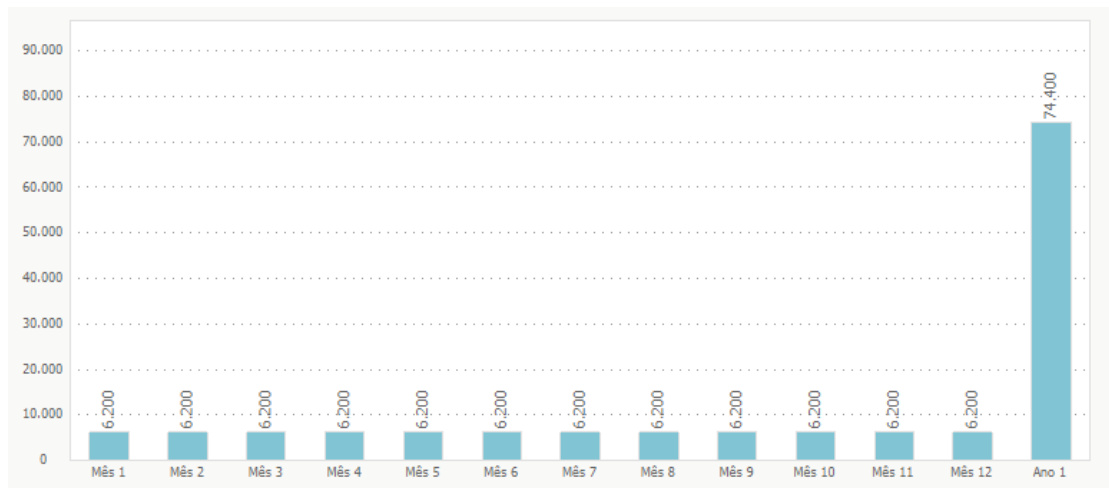
Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 921,40
Mês 2	R\$ 921,40
Mês 3	R\$ 921,40
Mês 4	R\$ 921,40
Mês 5	R\$ 921,40
Mês 6	R\$ 921,40
Mês 7	R\$ 921,40
Mês 8	R\$ 921,40
Mês 9	R\$ 921,40
Mês 10	R\$ 921,40
Mês 11	R\$ 921,40
Mês 12	R\$ 921,40
Ano 1	R\$ 11.056,80



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	Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 250.000,00	10	R\$ 220,00	R\$ 2.200,00
2	Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 500.000,00	6	R\$ 250,00	R\$ 1.500,00
3	Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 750.000,00	5	R\$ 250,00	R\$ 1.250,00
4	Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 1.000.000,00	3	R\$ 250,00	R\$ 750,00
5	Filmagem/Edição de imóveis adaptados para visualização virtual no valor de até R\$ 2.000.000,00	2	R\$ 250,00	R\$ 500,00
TOTAL				R\$ 6.200,00

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 6.200,00
Mês 2	R\$ 6.200,00
Mês 3	R\$ 6.200,00
Mês 4	R\$ 6.200,00
Mês 5	R\$ 6.200,00
Mês 6	R\$ 6.200,00
Mês 7	R\$ 6.200,00
Mês 8	R\$ 6.200,00
Mês 9	R\$ 6.200,00
Mês 10	R\$ 6.200,00
Mês 11	R\$ 6.200,00
Mês 12	R\$ 6.200,00
Ano 1	R\$ 74.400,00



5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Sócio/Operador de câmera	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Sócio/Administrativo	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Sócio/Vendas externas	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Sócio/Vendas externas	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Sócio/Editor de videos	1	R\$ 1.450,00	R\$ 1.450,00	5,00	R\$ 72,50	R\$ 1.522,50
TOTAL	1		1.450,00		R\$ 72,50	R\$ 1.522,50

5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
IMÓVEIS	R\$ 850,00	25	R\$ 34,00	R\$ 2,83
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 7.191,00	10	R\$ 719,10	R\$ 59,92
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 2.124,61	10	R\$ 212,46	R\$ 17,70
VEÍCULOS	R\$ 13.000,00	5	R\$ 2.600,00	R\$ 216,67
COMPUTADORES	R\$ 5.498,70	5	R\$ 1.099,74	R\$ 91,64
Total			R\$ 4.665,30	R\$ 388,76

5.12 - Custos fixos operacionais mensais

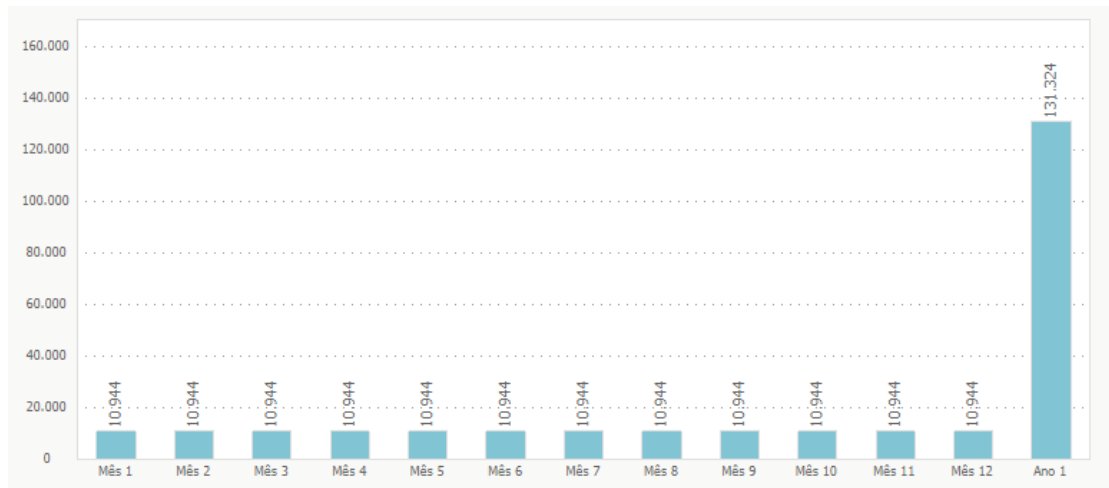
Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 850,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Energia elétrica	R\$ 125,00
Telefone + internet	R\$ 159,90
Honorários do contador	R\$ 350,00
Pró-labore	R\$ 7.230,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 275,00
Salários + encargos	R\$ 1.522,50
Material de limpeza	R\$ 25,00
Material de escritório	R\$ 17,50
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 388,76
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 10.943,66

Projeção dos Custos:

- Sem expectativa de crescimento
- Crescimento a uma taxa constante:
0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses
0,00 % ao ano a partir do 2º ano
- Entradas diferenciadas por período

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 10.943,66
Mês 2	R\$ 10.943,66
Mês 3	R\$ 10.943,66
Mês 4	R\$ 10.943,66
Mês 5	R\$ 10.943,66
Mês 6	R\$ 10.943,66
Mês 7	R\$ 10.943,66
Mês 8	R\$ 10.943,66
Mês 9	R\$ 10.943,66

Mês 10	R\$ 10.943,66
Mês 11	R\$ 10.943,66
Mês 12	R\$ 10.943,66
Ano 1	R\$ 131.323,92



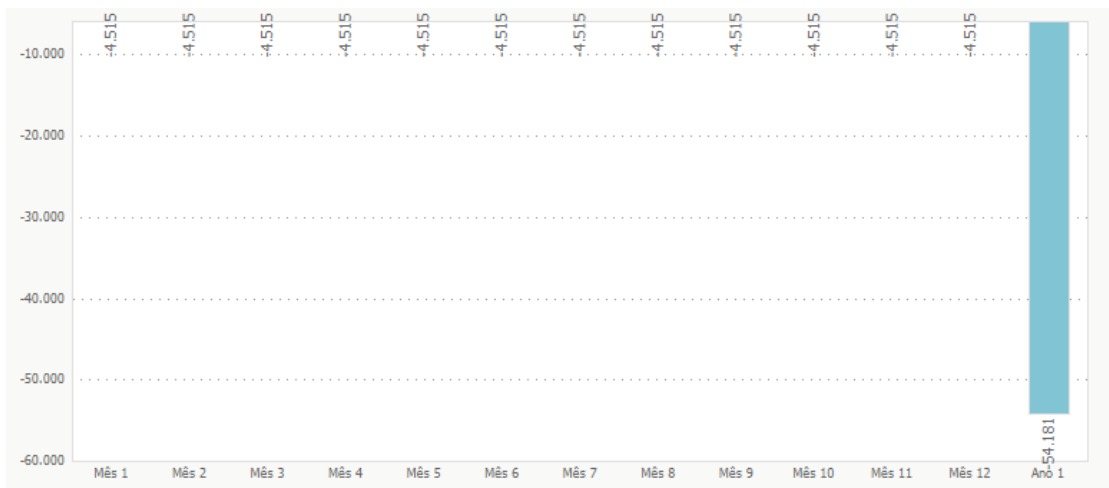
5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 13.550,00	R\$ 162.600,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 6.200,00	R\$ 74.400,00	45,76
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 813,00	R\$ 9.756,00	6,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 108,40	R\$ 1.300,80	0,80
Total de custos Variáveis	R\$ 7.121,40	R\$ 85.456,80	52,56
3. Margem de Contribuição	R\$ 6.428,60	R\$ 77.143,20	47,44
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 10.943,66	R\$ 131.323,92	80,77
5. Resultado Operacional: PREJUÍZO	R\$ -4.515,06	R\$ -54.180,72	-33,32

Período	Resultado
Mês 1	R\$ -4.515,06
Mês 2	R\$ -4.515,06
Mês 3	R\$ -4.515,06
Mês 4	R\$ -4.515,06
Mês 5	R\$ -4.515,06
Mês 6	R\$ -4.515,06

Plano de Negócio -

Mês 7	R\$ -4.515,06
Mês 8	R\$ -4.515,06
Mês 9	R\$ -4.515,06
Mês 10	R\$ -4.515,06
Mês 11	R\$ -4.515,06
Mês 12	R\$ -4.515,06
Ano 1	R\$ -54.180,72



5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 276.800,41
Lucratividade	0,00 %
Rentabilidade	0,00 %
Prazo de retorno do investimento	0

6 - Construção de cenário

6.1 - Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista)	12,00 %	Receita (otimista)	47,00 %
-----------------------------	---------	---------------------------	---------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 13.550,00	100,00	R\$ 11.924,00	100,00	R\$ 19.918,50	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 6.200,00	45,76	R\$ 5.456,00	45,76	R\$ 9.114,00	45,76
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 813,00	6,00	R\$ 715,44	6,00	R\$ 1.195,11	6,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 108,40	0,80	R\$ 95,39	0,80	R\$ 159,35	0,80
Total de Custos Variáveis	R\$ 7.121,40	52,56	R\$ 6.266,83	52,56	R\$ 10.468,46	52,56
3. Margem de contribuição	R\$ 6.428,60	47,44	R\$ 5.657,17	47,44	R\$ 9.450,04	47,44
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 10.943,66	80,77	R\$ 10.943,66	91,78	R\$ 10.943,66	54,94
Resultado Operacional	R\$ -4.515,06	-33,32	R\$ -5.286,49	-44,33	R\$ -1.493,62	-7,50

Ações corretivas e preventivas:

7 - Avaliação estratégica

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	<p>FORÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inovação no setor imobiliário por meio do uso do óculos de realidade virtual como apresentação dos imóveis com eficácia e qualidade no serviço por nós prestado. - Conhecimento diferenciado na área de filmagem. - Preço justo para melhor obtenção de resultados. 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Atingir ou até mesmo superar as expectativas dos clientes em relação à esse novo serviço prestado, podendo ser através da comodidade e acessibilidade que forneceremos. - Mercado imobiliário voltando de um período intenso de crise na economia brasileira.
PONTOS FRACOS	<p>FRAQUEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Por ser inovador no mercado, há uma grande incerteza em como será a reação e adaptação do cliente em relação à esse serviço. Não tendo bases já existentes para espelhar ou usar como referência. - Pouco dinheiro investido no mercado ocasionado por uma crise no setor imobiliário. 	<p>AMEAÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dificuldade de aceitação por parte do cliente em entender que nosso serviço é um investimento para facilitar a venda de imóveis, e não apenas uma despesa para sua empresa. - Adaptação de possíveis concorrentes futuros ao método aplicado por nossa empresa.

Ações:

- Utilizar um recurso estratégico caso o serviço no setor imobiliário não seja aceito, migrando para outros setores.
- Acrescentar uma segunda opção para nossos clientes que seja de um menor custo contendo apenas as imagens que não provindas do óculos de realidade virtual.

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

Através do plano de negócios nos foi proporcionada a realização da análise completa de como seria a aplicação e desenvolvimento da nossa ideia de negócios no mercado em um prazo de 12 meses, na qual a finalidade é obtermos o resultado mais provável que nossa empresa apresentaria caso seja inserida no mercado. Por ser uma prestação de serviço nova no mercado, não tivemos referência alguma para ser usada como base. Tornando todos os valores e, possíveis, resultados obtidos de autoria nossa.

Após a realização de todos os cálculos, podemos concluir que a empresa não terá sucesso de imediato na sua inserção no mercado de trabalho. A aplicação desse serviço somente em corretoras de imóvel não trará tão brevemente o lucro necessário para sobrevivência da empresa. Podendo já pensar em outros fins que podemos aplicar nosso serviço e obter renda em outras áreas, sem fugir dessa visualização 3D.

Termo de Aceite

SOFTWARE CEPN 3.0 - COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO

O software tem como objetivo oferecer uma ferramenta simples e prática para a elaboração de um plano de negócios. Criar uma empresa é um desafio e o plano de negócios, enquanto instrumento de planejamento, é adotado em todo o mundo, por diversas instituições e por empresas dos mais diversos porte e setores.

Um plano de negócios tem como proposta fazer com que o empreendedor seja capaz de estimar se, a partir da sua visão de futuro, experiência e conhecimento de mercado, seu projeto é viável ou não. Apesar de não eliminar totalmente os riscos, evita que erros sejam cometidos pela falta de análise.

O sistema foi preparado para orientá-lo no preenchimento de cada seção do plano a partir das informações coletadas por você. Para ajudá-lo, a ferramenta explica as etapas do plano, apresentando dicas, alertas e recomendações. Os exemplos disponibilizados são fictícios, de natureza pedagógica e trazem informações e valores meramente ilustrativos.

Informações Gerais

- Um plano de negócios não garante por si só o sucesso de uma empresa. Fatores externos também influenciam o negócio, portanto monitore ameaças e oportunidades.
- Fatores internos também determinam a existência e o crescimento de uma empresa. Esses fatores estão sob controle do empreendedor e são relacionados à implantação de controles e à uma gestão eficiente.
- Informação é a matéria-prima para qualquer ação de planejamento e quanto mais precisa for, maior será a qualidade do plano de negócios. Portanto, leia revistas especializadas, consulte associações e entidades do seu segmento, participe de feiras e cursos, faça pesquisas na Internet, converse com outros empresários, clientes, fornecedores e especialistas (consultores, contabilistas, advogados, etc.).
- O plano de negócio deve ser revisado periodicamente, pois é flexível e está sujeito a ajustes em função das mudanças no mercado ou do ambiente interno da empresa.
- Apesar do plano ser um instrumento de gestão importante, há outras ferramentas que devem ser utilizadas por você na administração da empresa.
- O plano de negócios pode ser solicitado por uma instituição financeira ou por um investidor para a captação de recursos. Entretanto, este plano não assegura a obtenção dos recursos em si, pois cada instituição tem processos próprios, requisitos e exigências.
- Um plano de negócio pode ser utilizado para obter sócios e investidores, estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo buscar recursos. Porém, o usuário mais importante do plano de negócios é o próprio empreendedor.

Tenho ciência e concordo com os termos acima.

Tainá Nassar Palma