

Unimove

Elaborado por: Otavio Costa

Data criação: 16/04/2018 20:50

Data Modificação: 10/06/2018 18:28

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

Unimove é um empreendimento de ensino tecnologico movel.

Voltado para o publico da terceira idade, pessoas que ainda não tiveram acesso as tecnologias atuais e pessoas que tem grande dificuldade em adaptar á essas tecnologias.

O empreendimento utiliza de um veiculo equipado com notebooks para fornecimento de cursos sobre Sistema Android, ferramentas do sistema Windows e aplicativos financeiros.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 387.336,32
Lucratividade	19,21 %
Rentabilidade	186,77 %
Prazo de retorno do investimento	7 meses

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Otavio Costa		
Endereço:	Rua 1		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
...			
Atribuições:			
Adminstrador			

Nome:	Matheus Celestino		
Endereço:	Rua 1		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
....			
Atribuições:			
Administrador			

Nome:	Maria Bianca		
Endereço:	Rua 1		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
....			

Atribuições:
Administrador

Nome:	Anderson Julio		
Endereço:	Rua 1		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
...			
Atribuições:			
Administrador			

Nome:	Otavio Henrique		
Endereço:	Rua 1		
Cidade:	São João Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
...			
Atribuições:			
Administração			

1.3 - Missão da empresa

VISÃO: “Ser a primeira escolha como parceria de prestação de serviços educacionais.”

MISÃO: “Garantia de um serviço eficiente e acessível.”

VALORES: “Respeitar o Meio Ambiente, Valorizar seus colaboradores e responsabilidade com o compromisso”

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	Otavio Costa	R\$ 10.666,55	20,00
2	Matheus Celestino	R\$ 10.666,55	20,00
3	Maria Bianca	R\$ 10.666,55	20,00
4	Anderson Julio	R\$ 10.666,55	20,00
5	Otavio Henrique	R\$ 10.666,55	20,00
Total		R\$ 53.332,75	100,00

1.8 - Fonte de recursos

Os recursos para abrir o empreendimento serão provenientes de aplicações de aporte de Capital feito pelos socios. Os recursos de giro de capital seria um investimento por parte do governo federal, com propósito de educação para todos.

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

O público alvo é formado na maioria por pessoas com dificuldade de utilização à recursos tecnológicos (pessoas da terceira idade e moradores de áreas rurais).

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

Interesse em utilizar seus aparelhos eletrônicos (celulares, computadores, tablets, TV's smart, etc.) com facilidade e acessibilidade de funções com maior complexidade.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

Área central do município e região, próximos a área comercial e financeira.

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
People	Bom	Ruim	Bom	São João da Boa Vista	Segunda á Sabado - horário comercial	Cursos profissionalizantes e idioma.
Athenas	Ótimo	Ruim	Bom	São João da Boa Vista	Segunda a Sexta - horário comercial	Cursos Profissionalizantes e co-relacionados.
SEBRAE	Ótimo	Ótimo	.	SJBV e região	Segunda a Sexta - horário comercial	Cursos Profissionalizantes e co-relacionados.

Conclusões

Com os concorrentes de renome ja instalados na região, nosso empreendimento difere-se dos mesmo na acessibilidade que proporciona, com horarios flexisiveis fora do horário comercial.

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	Materiais de informática: 10 notebooks Positivo 23A Vermelho, 10 mouses sem fio,	Carrefour	Otimo	12 meses	30 dias	E-Commerce
2	cadeiras fixas, balcão planejado MDF	Caldan	Otimo	30 dias	10 dias	São João da Boa Vista
3	Diesel	Auto-Posto Shell	Otimo	Mensal	Pronta entrega	São João da Boa Vista

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

Serviços prestados: Cursos profissionalizantes na área tecnológica.

Nº	Produtos / Serviços
1	Curso profissionalizantes para Sistema Android. 6H
2	Curso profissionalizante para Sistema Windows. 6H
3	Curso para usos de apps financeiros. 6H

3.2 - Preço

A base dos preços é avaliada de acordo com os valores dos custos do serviços prestados, perfil dos clientes e na oferta do valor do negócio.

3.3 - Estratégias promocionais

Para a maior abrangência do empreendimento sera desenvolvido um relacionamento com as organizações publicas da região, para que escolas e instituições possam ter maior acessibilidade.

Nas primeiras horas do primeiro dias da instalação da plataforma movel na cidade, será disponibilizado uma promoção para os clientes.

Combos para pacotes de serviço.

3.4 - Estrutura de comercialização

A comercialização sera efetuada em dois formatos, um sede fisica em SJBV, para relacionamento de parcerias e uma plataforma movel para ir até o cliente.

Divulgação de serviço através de promoter.

Desenvolvimento da divulgação por meio do Ministério da Educação.

Movimentações de projetos sociais com incentivo do Governo Municipal.

3.5 - Localização do negócio

Endereço:	Rua Saldanha Marinho
Bairro:	Rosário
Cidade:	São João Da Boa Vista
Estado:	São Paulo
Fone 1:	(19) 3633-3333

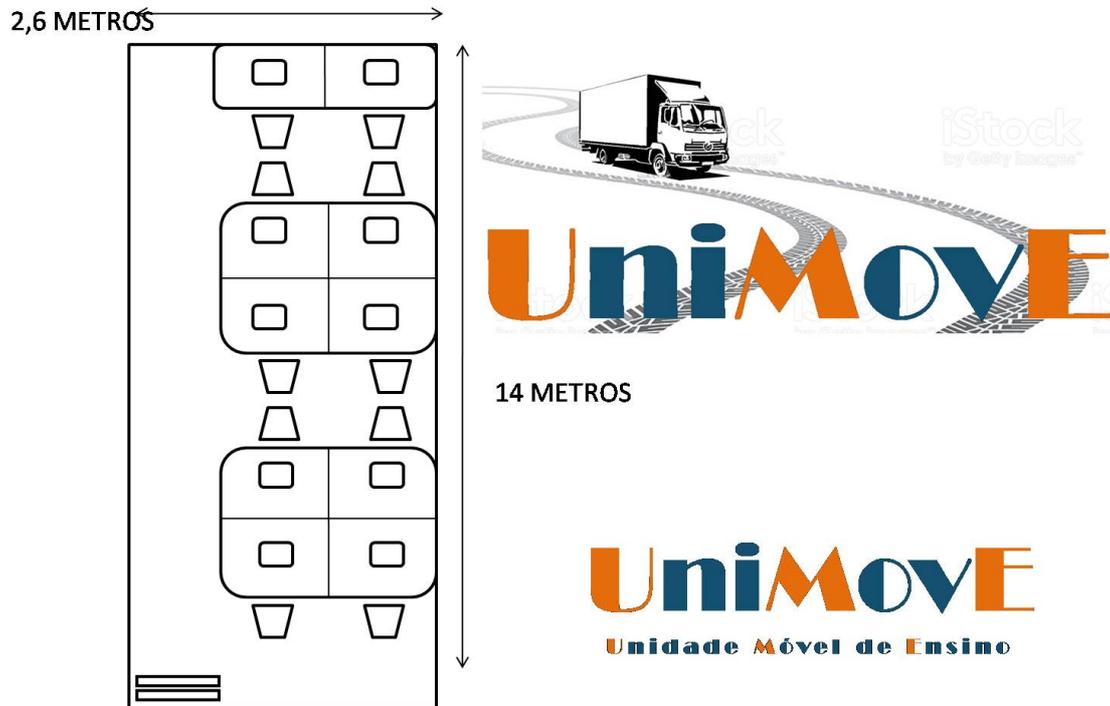
Fone 1:	() -
Fax:	() -

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

A localização física do empreendimento proporciona acessibilidade para os clientes que desejam firmar parceria e uma central de gerenciamento da plataforma movel, sendo uma localição de facil acesso, preço e logistica.

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute



4.2 - Capacidade instalada

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

A capacidade máxima que o empreendimento proporciona é de 10 alunos por hora.

4.3 - Processos operacionais

Compras: as compras dos equipamentos eletrônicos, geradores de energia solar e mobília, será adquiridos no investimento inicial do empreendimentos com parcelas a longos prazos.

Prestação do serviço: Após a análise do mercado de SJBV e região, será liberado a locomoção da plataforma movel para as cidades avaliadas como maior potencial de clientes.

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Promoter	Empatia e bom relacionamento interpessoal

5 - Plano financeiro

5.1 - Investimentos fixos

A – Imóveis

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

B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	GERADORES DE ENERGIA	5	R\$ 650,00	R\$ 3.250,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 3.250,00

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	Cadeiras	10	R\$ 80,00	R\$ 800,00
2	Mesa planejada	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 1.400,00

E – Veículos

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

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Notebooks	10	R\$ 1.200,00	R\$ 12.000,00
SUB-TOTAL (F)				R\$ 12.000,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):				R\$ 16.650,00
---	--	--	--	----------------------

5.2 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Apostila	240	R\$ 15,00	R\$ 3.600,00
TOTAL (A)				R\$ 3.600,00

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
A prazo 3x	50,00	45	22,50
A vista	50,00	0	0,00
Prazo médio total			23

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Fornecedores	100,00	28	28,00
Prazo médio total			28

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

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	30

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	23
2. Estoques – necessidade média de estoques	30
Subtotal Recursos fora do caixa	53
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	28
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	28

Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	25
--	----

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 24.531,30
2. Custo variável mensal	R\$ 10.368,00
3. Custo total da empresa	R\$ 34.899,30
4. Custo total diário	R\$ 1.163,31
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	25
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 29.082,75

Capital de giro (Resumo)

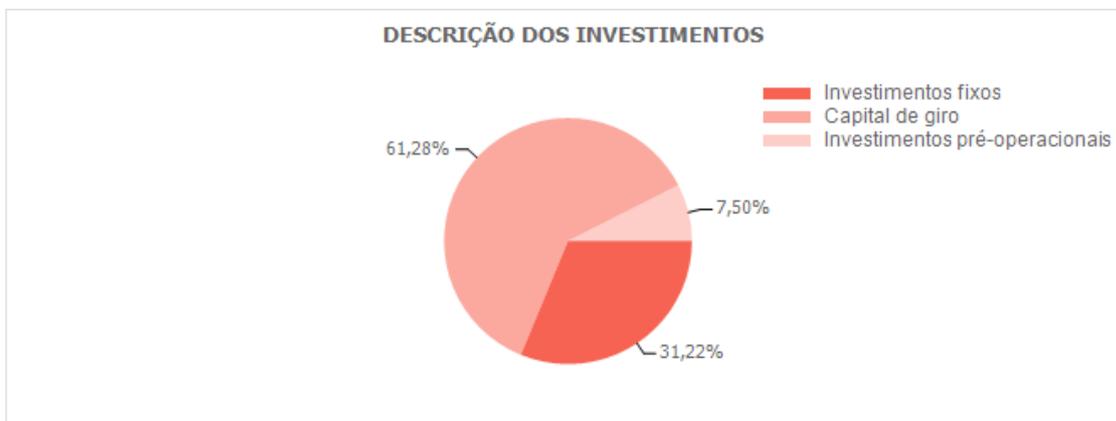
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 3.600,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 29.082,75
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 32.682,75

5.4 - Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 1.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 0,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 2.000,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 0,00
Outras despesas	R\$ 1.000,00
TOTAL	R\$ 4.000,00

5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 16.650,00	31,22
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 32.682,75	61,28
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 4.000,00	7,50
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 53.332,75	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 53.332,75	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 53.332,75	100,00



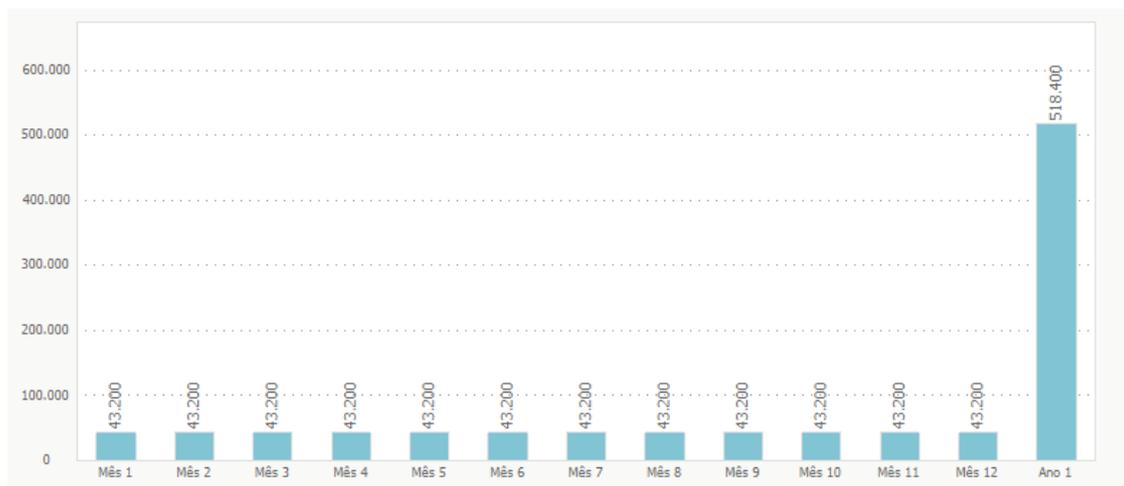
5.6 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Curso profissionalizantes para Sistema Android. 6H	80	R\$ 180,00	R\$ 14.400,00
2	Curso profissionalizante para Sistema Windows. 6H	80	R\$ 180,00	R\$ 14.400,00
3	Curso para usos de apps financeiros. 6H	80	R\$ 180,00	R\$ 14.400,00
TOTAL				R\$ 43.200,00

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\$ 43.200,00
Mês 2	R\$ 43.200,00
Mês 3	R\$ 43.200,00
Mês 4	R\$ 43.200,00
Mês 5	R\$ 43.200,00
Mês 6	R\$ 43.200,00
Mês 7	R\$ 43.200,00
Mês 8	R\$ 43.200,00
Mês 9	R\$ 43.200,00
Mês 10	R\$ 43.200,00
Mês 11	R\$ 43.200,00
Mês 12	R\$ 43.200,00
Ano 1	R\$ 518.400,00

**5.7 - Custo unitário**

Produto: Curso profissionalizantes para Sistema Android. 6H

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: Curso profissionalizante para Sistema Windows. 6H

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: Curso para usos de apps financeiros. 6H

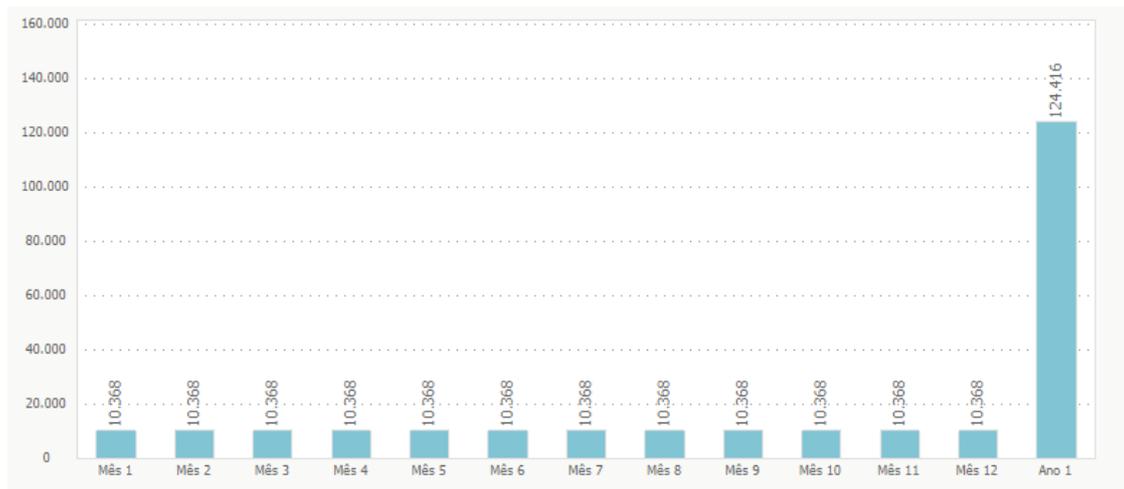
Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

5.8 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	13,50	R\$ 43.200,00	R\$ 5.832,00
Comissões (Gastos com Vendas)	3,00	R\$ 43.200,00	R\$ 1.296,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	5,00	R\$ 43.200,00	R\$ 2.160,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	2,50	R\$ 43.200,00	R\$ 1.080,00

Total Impostos	R\$ 5.832,00
Total Gastos com Vendas	R\$ 4.536,00
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 10.368,00

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 10.368,00
Mês 2	R\$ 10.368,00
Mês 3	R\$ 10.368,00
Mês 4	R\$ 10.368,00
Mês 5	R\$ 10.368,00
Mês 6	R\$ 10.368,00
Mês 7	R\$ 10.368,00
Mês 8	R\$ 10.368,00
Mês 9	R\$ 10.368,00
Mês 10	R\$ 10.368,00
Mês 11	R\$ 10.368,00
Mês 12	R\$ 10.368,00
Ano 1	R\$ 124.416,00



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	Curso profissionalizantes para Sistema Android. 6H	80	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2	Curso profissionalizante para Sistema Windows. 6H	80	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3	Curso para usos de apps financeiros. 6H	80	R\$ 0,00	R\$ 0,00
TOTAL				R\$ 0,00

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 0,00
Mês 2	R\$ 0,00
Mês 3	R\$ 0,00
Mês 4	R\$ 0,00
Mês 5	R\$ 0,00
Mês 6	R\$ 0,00
Mês 7	R\$ 0,00
Mês 8	R\$ 0,00
Mês 9	R\$ 0,00
Mês 10	R\$ 0,00
Mês 11	R\$ 0,00
Mês 12	R\$ 0,00

Ano 1	R\$ 0,00
-------	----------



5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Promoter	1	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	47,93	R\$ 671,02	R\$ 2.071,02
TOTAL	1		1.400,00		R\$ 671,02	R\$ 2.071,02

5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 3.250,00	3,00	R\$ 1.083,33	R\$ 90,28
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 1.400,00	10	R\$ 140,00	R\$ 11,67
COMPUTADORES	R\$ 12.000,00	3,00	R\$ 4.000,00	R\$ 333,33
Total			R\$ 5.223,33	R\$ 435,28

5.12 - Custos fixos operacionais mensais

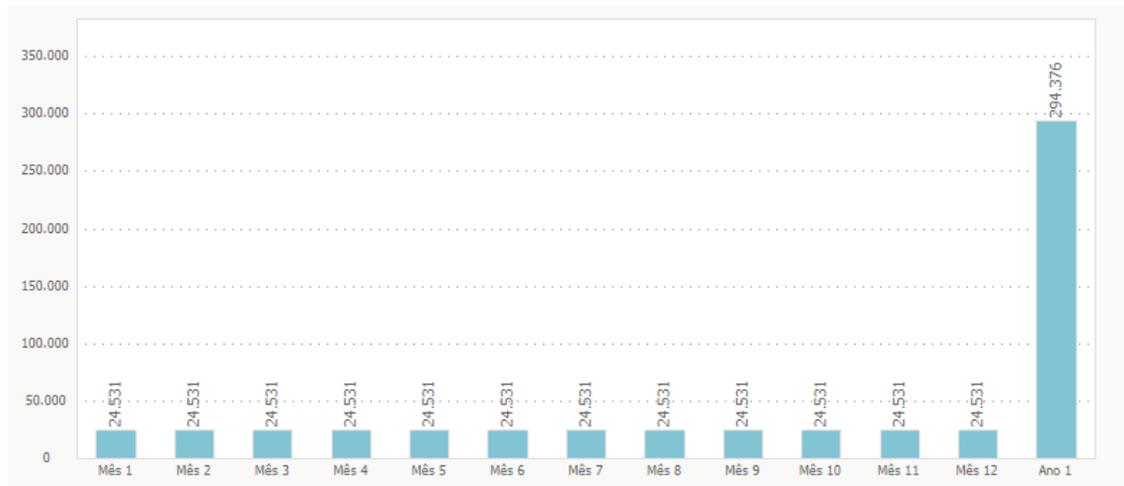
Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 2.500,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Energia elétrica	R\$ 100,00

Telefone + internet	R\$ 400,00
Honorários do contador	R\$ 400,00
Pró-labore	R\$ 18.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 200,00
Salários + encargos	R\$ 2.071,02
Material de limpeza	R\$ 50,00
Material de escritório	R\$ 100,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 435,28
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
Água	R\$ 25,00
Combustível	R\$ 250,00
TOTAL	R\$ 24.531,30

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\$ 24.531,30
Mês 2	R\$ 24.531,30
Mês 3	R\$ 24.531,30
Mês 4	R\$ 24.531,30
Mês 5	R\$ 24.531,30
Mês 6	R\$ 24.531,30
Mês 7	R\$ 24.531,30
Mês 8	R\$ 24.531,30
Mês 9	R\$ 24.531,30
Mês 10	R\$ 24.531,30
Mês 11	R\$ 24.531,30
Mês 12	R\$ 24.531,30
Ano 1	R\$ 294.375,60



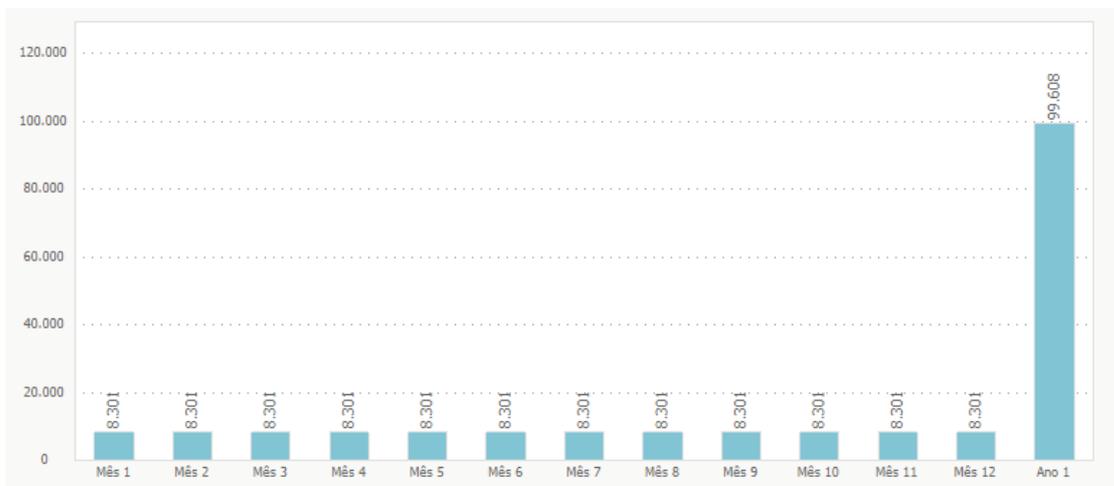
5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 43.200,00	R\$ 518.400,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 5.832,00	R\$ 69.984,00	13,50
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 4.536,00	R\$ 54.432,00	10,50
Total de custos Variáveis	R\$ 10.368,00	R\$ 124.416,00	24,00
3. Margem de Contribuição	R\$ 32.832,00	R\$ 393.984,00	76,00
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 24.531,30	R\$ 294.375,60	56,79
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 8.300,70	R\$ 99.608,40	19,21

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 8.300,70
Mês 2	R\$ 8.300,70
Mês 3	R\$ 8.300,70
Mês 4	R\$ 8.300,70
Mês 5	R\$ 8.300,70
Mês 6	R\$ 8.300,70
Mês 7	R\$ 8.300,70
Mês 8	R\$ 8.300,70
Mês 9	R\$ 8.300,70
Mês 10	R\$ 8.300,70
Mês 11	R\$ 8.300,70

Plano de Negócio -

Mês 12	R\$ 8.300,70
Ano 1	R\$ 99.608,40



5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 387.336,32
Lucratividade	19,21 %
Rentabilidade	186,77 %
Prazo de retorno do investimento	7 meses

6 - Construção de cenário

6.1 - Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 1,00 %	Receita (otimista) 1,00 %
------------------------------------	----------------------------------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 43.200,00	100,00	R\$ 42.768,00	100,00	R\$ 43.632,00	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 5.832,00	13,50	R\$ 5.773,68	13,50	R\$ 5.890,32	13,50
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 4.536,00	10,50	R\$ 4.490,64	10,50	R\$ 4.581,36	10,50
Total de Custos Variáveis	R\$ 10.368,00	24,00	R\$ 10.264,32	24,00	R\$ 10.471,68	24,00
3. Margem de contribuição	R\$ 32.832,00	76,00	R\$ 32.503,68	76,00	R\$ 33.160,32	76,00
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 24.531,30	56,79	R\$ 24.531,30	57,36	R\$ 24.531,30	56,22
Resultado Operacional	R\$ 8.300,70	19,21	R\$ 7.972,38	18,64	R\$ 8.629,02	19,78

Ações corretivas e preventivas:

7 - Avaliação estratégica

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS Conhecimento técnico da área Vocação para ensinar Qualificação profissional Trabalho em equipe Criatividade Inovador Acessível	OPORTUNIDADES Mercado em crescimento Público com maior dificuldade de acesso (3ª idade) Globalização tecnológica do aparelho móvel
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS Capacidade de prestação de serviço baixa Compreensão do custo x benefício pelo público	AMEAÇAS Concorrentes que estão a mais tempo no mercado Novas tecnologias Questões culturais

Ações:

Análise do público antecipadamente, adaptação do conteúdo ensinado, conscientização da necessidade do produto, flexibilizar o ensino, acessibilidade para o cliente.

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

A equipe concluiu que o plano de Negócio Unimove, é um empreendimento viável e atende as expectativas do grupo.

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.

Otávio Costa