

Desenvolvedora de Software

Elaborado por: Matheus

Data criação: 19/04/2018 21:37

Data Modificação: 08/06/2018 21:10

Tipo Empresa: Empresa nascente

- 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

Nossa empresa é uma prestadora de serviços na qual é detidora de um software que realiza comparativos de preços entre mercados, mas também realiza propaganda online para os mesmos. Possuímos enfoque em empresas (PJ) mas também visamos usuarios (PF). Adotamos o sistema de Home office para a empresa na qual cada sócio será encarregado de uma função dentro da empresa.

Com base nas projeções realizadas, para iniciarmos nossa empresa iremos precisar aproximadamente R\$145.000,00, sendo 50% de iniciativa particular e 50% de terceiros. O Faturamento anual que fora projetado é de R\$345.236,80 com lucro de R\$25.000,00 a R\$29.000,00 bruto mensal.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 279.171,63
Lucratividade	6,41 %
Rentabilidade	11,57 %
Prazo de retorno do investimento	8 anos e 8 meses

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Daniel Evaristo da Costa		
Endereço:	João Rocha 174		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
	Profissional com ampla capacidade em comunicação, e processos gerenciais.		
Atribuições:			
	Sócio Parcial		

Nome:	Gustavo Henrique de Grava		
Endereço:	José Colozzi 67		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
	Profissional com amplo conhecimento no mercado financeiro.		
Atribuições:			
	Sócio Parcial		

Nome:	Leticia Costa Teixeira		
Endereço:	Santa Filomena 597		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo

Perfil:
Conhecimento amplo em processos judiciais e area Jurídica.
Atribuições:
Sócia Parcial

Nome:	Vanessa Estevão Baldo		
Endereço:	Joaquim Nunes Filho 374 AP04		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Ótima comunicação verbal.			
Atribuições:			
sócia parcial			

Nome:	Matheus Lucas Laudelino		
Endereço:	Placido Jacinto de Almeida 591 Chacarã Çiça		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Amplo conhecimento em processos e visão sistêmica.			
Atribuições:			
Sócio Parcial			

Nome:	Livia Maria Lourenço de Souza		
Endereço:	João Ferreira dos Santos 30		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Amplo Conhecimento na area de recursos humanos.			
Atribuições:			
Sócio Parcial			

1.3 - Missão da empresa

Agilidade juntamente com a atualidade oferecendo um produto voltado para todos os tipos de público.

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	Daniel Evaristo da Costa	R\$ 28.139,78	16,66
2	Gustavo Henrique de Grava	R\$ 28.139,78	16,66
3	Leticia Costa Teixeira	R\$ 28.139,78	16,66
4	Vanessa Estevão Baldo	R\$ 28.139,78	16,66
5	Matheus Lucas Laudelino	R\$ 28.207,35	16,70
6	Livia Maria Lourenço de Souza	R\$ 28.139,78	16,66
Total		R\$ 168.906,25	100,00

1.8 - Fonte de recursos

Ao realizamos uma análise os recursos para a abertura da empresa proviriam de 50% de recursos terceiros e 50% de recurso particular dividido entre os sócios.

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

Nossos públicos-alvo são: Donas de casa, Pessoas com alto índice trabalhista, indivíduos com maior facilidade em tecnologia e empresas buscando uma maior divulgação de seus produtos.

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

Compras diárias para sobrevivência e satisfação, com o objetivo de adquirir os produtos com o menor preço e maior variedade/praticidade e uma maior otimização do tempo.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

São João da Boa Vista seria a área inicial de atuação de nossa empresa e um raio de 100 KM e seu entorno.

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
---------	-----------	-------	------------------------	-------------	-------------	-----------------------

Conclusões

Na atualidade não possuímos conhecimento de nenhuma empresa que possa se tornar uma concorrente no mesma area de atuação.

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)
-----------	--	---------------------------	--------------	-------------------------------	-------------------------	--

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

Os produtos prestados por nossa empresa são: Comparativos de preços e reserva de produtos.

Nº	Produtos / Serviços
1	Taxas fixas para Mercado
2	Anuncios para o Google
3	Divulgação de produtos
4	Porcentagem de vendas sobre produtos adquiridos através do aplicativo

3.2 - Preço

- 1 - Aplicativo irá possuir um sistema de receita através do Gogole adwords.
- 2 - Os mercados podem aderir ao plano para colocar seus produtos/ofertas no "topo".
- 3 - Para este sistema iramos solicitar um valor aproximado de R\$70,00 mensais.

3.3 - Estratégias promocionais

Em meses que haveriam feriados, tais como: Dia das mães, pascoa, natal, " Black Friday " existiria uma clausula contratual na qual iria oferecer um bonus de tempo por anuncio no "Topo", e também compras reservadas no aplicativo nessas datas iriam efetuar a junção de pontos que poderiam ser trocadas posteriormente por produtos.

3.4 - Estrutura de comercialização

Os meios de comercialização serão efetuados através do ambiente virtual ou seja a empresa comercializará um aplicativo desenvolvido para IOS, Android, MAC, e Windowns.

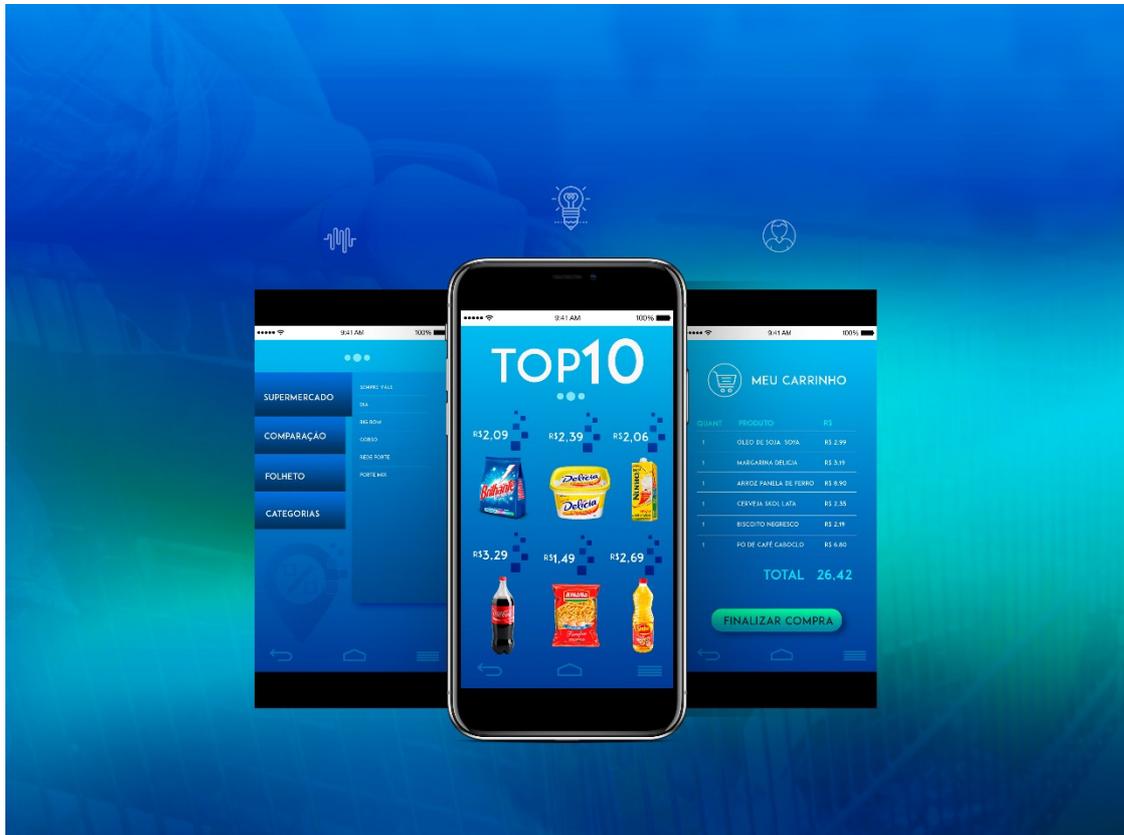
3.5 - Localização do negócio

Endereço:	
Bairro:	
Cidade:	
Estado:	
Fone 1:	() -
Fone 1:	() -
Fax:	() -

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

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute



4.2 - Capacidade instalada

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

De acordo com o levantamento realizado, a capacidade de atendimento aos clientes no primeiro ano será de até 30 empresas.

4.3 - Processos operacionais

A venda de serviços de nossa empresa funcionará da seguinte forma: O primeiro processo é a divulgação para nosso público, cada sócio terá sua parte neste processo tais como: Encontrar o melhor meio para divulgação baseado em pesquisa de mercado, a introdução deste meio no cotidiano de nosso público alvo entre outras funções.

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Administrador	Formação acadêmica em administração de empresas e conhecimento abrangente em comunicação.

2	Recursos Humanos	Conhecimento em estudo social aplicado, e controle de diretrizes internas.
3	Financeiro	Gestão orçamentaria e conhecimento aplicado em economia
4	Publicidade e propaganda, Marketing	Conhecimento aplicado em mídias sociais e canais para divulgação.

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	Telefone Celular	6	R\$ 1.000,00	R\$ 6.000,00
2	Notebook	3	R\$ 1.900,00	R\$ 5.700,00
3	Software	1	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00
4	WEBSITE	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 114.700,00

C – Equipamentos

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

D – Móveis e Utensílios

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

E – Veículos

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

F – Computadores

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

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):				R\$ 114.700,00
---	--	--	--	-----------------------

5.2 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Não Possui.	1	R\$ 10.143,01	R\$ 10.143,01
TOTAL (A)				R\$ 10.143,01

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
Propaganda	100,00	30	30,00
Prazo médio total			30

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Não possuímos.	100,00	0	0,00
Prazo médio total			0

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

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	1

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	30
2. Estoques – necessidade média de estoques	1
Subtotal Recursos fora do caixa	31
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	0
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	0
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	31

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 17.746,01
2. Custo variável mensal	R\$ 6.024,88
3. Custo total da empresa	R\$ 23.770,89
4. Custo total diário	R\$ 792,36
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	31
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 24.563,25

Capital de giro (Resumo)

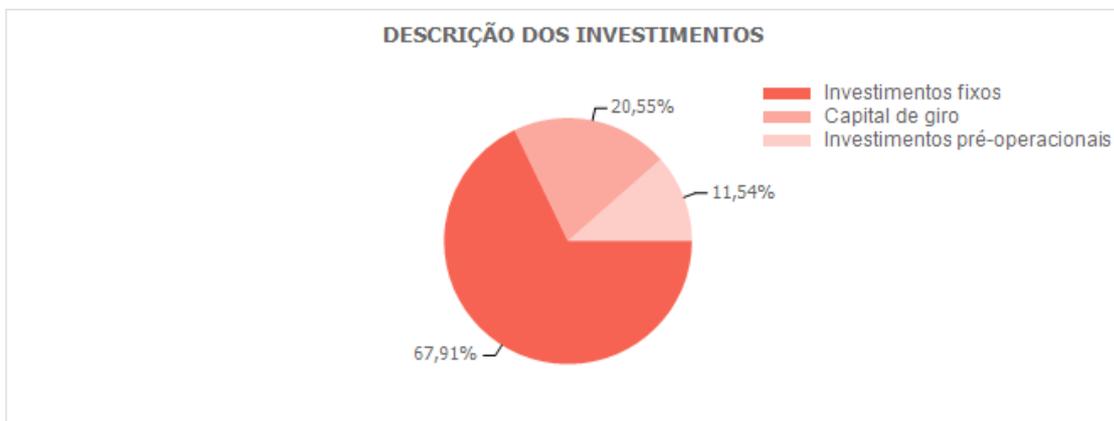
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 10.143,01
B – Caixa Mínimo	R\$ 24.563,25
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 34.706,26

5.4 - Investimentos pré-operacionais

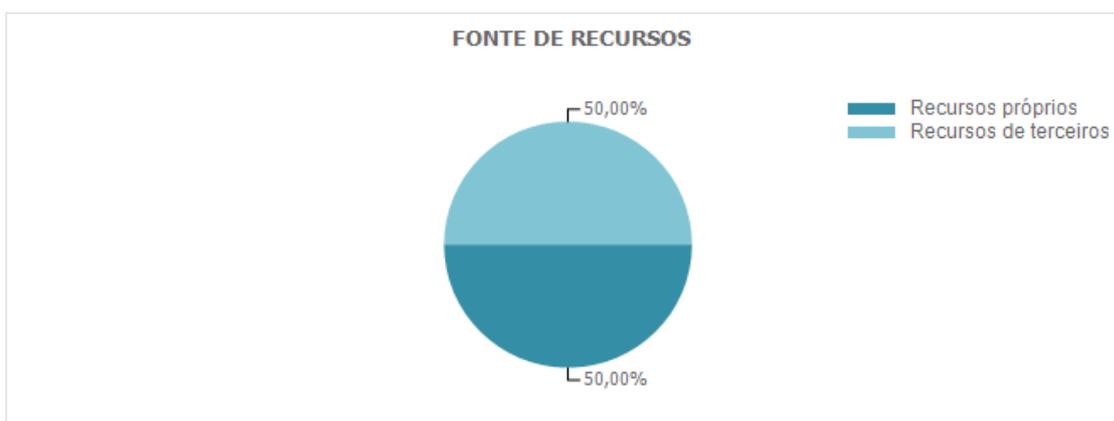
Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 2.500,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 0,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 10.000,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 5.000,00
Outras despesas	R\$ 2.000,00
TOTAL	R\$ 19.500,00

5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 114.700,00	67,91
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 34.706,26	20,55
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 19.500,00	11,54
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 168.906,26	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 84.453,13	50,00
Recursos de terceiros	R\$ 84.453,13	50,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 168.906,26	100,00



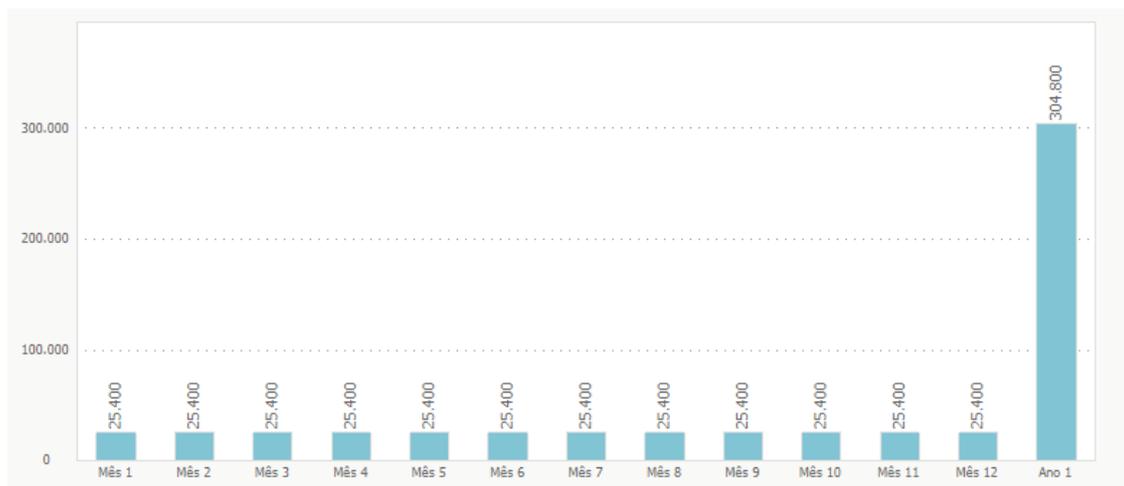
5.6 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Taxas fixas para Mercado	20	R\$ 500,00	R\$ 10.000,00
2	Anuncios para o Google	3000	R\$ 0,30	R\$ 900,00
3	Divulgação de produtos	700	R\$ 15,00	R\$ 10.500,00
4	Porcentagem de vendas sobre produtos adquiridos através do aplicativo	2000	R\$ 2,00	R\$ 4.000,00
TOTAL				R\$ 25.400,00

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\$ 25.400,00
Mês 2	R\$ 25.400,00
Mês 3	R\$ 25.400,00
Mês 4	R\$ 25.400,00
Mês 5	R\$ 25.400,00
Mês 6	R\$ 25.400,00
Mês 7	R\$ 25.400,00
Mês 8	R\$ 25.400,00
Mês 9	R\$ 25.400,00
Mês 10	R\$ 25.400,00
Mês 11	R\$ 25.400,00
Mês 12	R\$ 25.400,00
Ano 1	R\$ 304.800,00

**5.7 - Custo unitário**

Produto: Taxas fixas para Mercado

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Não possuímos	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: Anuncios para o Google

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

Produto: Divulgação de produtos

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

Produto: Porcentagem de vendas sobre produtos adquiridos através do aplicativo

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

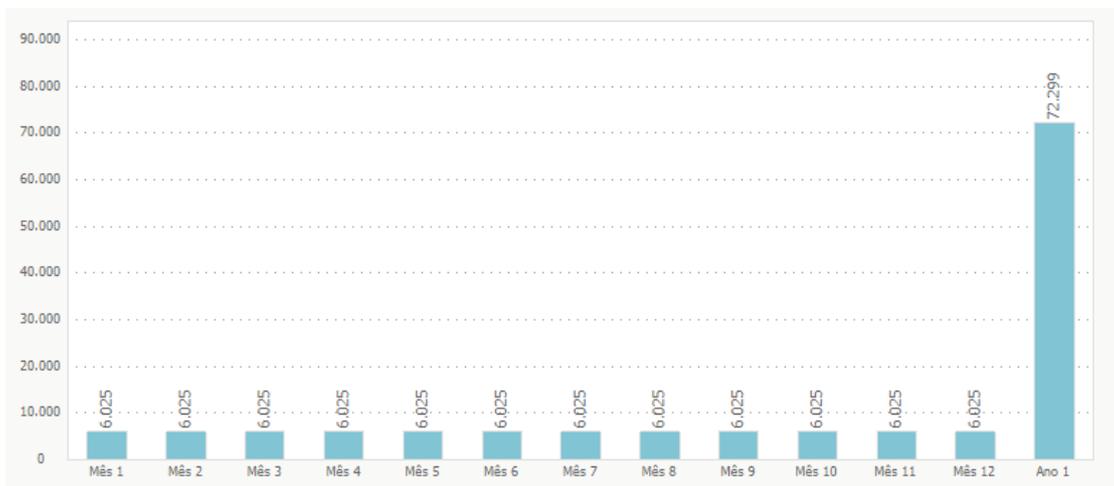
5.8 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	15,72	R\$ 25.400,00	R\$ 3.992,88
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 25.400,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	8,00	R\$ 25.400,00	R\$ 2.032,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 25.400,00	R\$ 0,00

Total Impostos	R\$ 3.992,88
Total Gastos com Vendas	R\$ 2.032,00
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 6.024,88

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 6.024,88
Mês 2	R\$ 6.024,88
Mês 3	R\$ 6.024,88
Mês 4	R\$ 6.024,88
Mês 5	R\$ 6.024,88
Mês 6	R\$ 6.024,88
Mês 7	R\$ 6.024,88

Mês 8	R\$ 6.024,88
Mês 9	R\$ 6.024,88
Mês 10	R\$ 6.024,88
Mês 11	R\$ 6.024,88
Mês 12	R\$ 6.024,88
Ano 1	R\$ 72.298,56



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	Taxas fixas para Mercado	20	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2	Anuncios para o Google	3000	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3	Divulgação de produtos	700	R\$ 0,00	R\$ 0,00
4	Porcentagem de vendas sobre produtos adquiridos através do aplicativo	2000	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
Publicidade e propaganda, Marketing	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Financeiro	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Recursos Humanos	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Administrador	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
TOTAL	0		0,00		R\$ 0,00	R\$ 0,00

5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 114.700,00	3,00	R\$ 38.233,33	R\$ 3.186,11

Total	R\$ 38.233,33	R\$ 3.186,11
--------------	----------------------	---------------------

5.12 - Custos fixos operacionais mensais

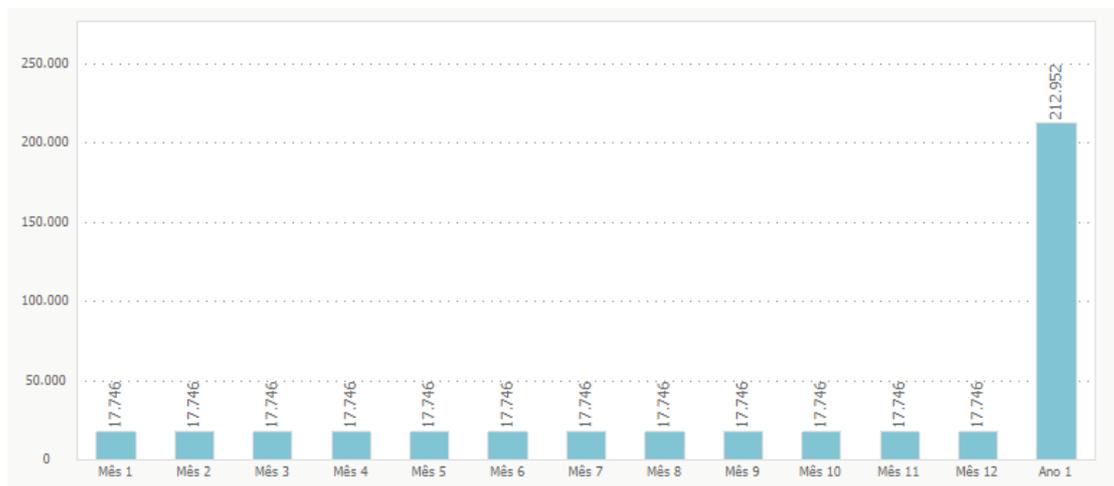
Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 0,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Energia elétrica	R\$ 0,00
Telefone + internet	R\$ 359,90
Honorários do contador	R\$ 1.200,00
Pró-labore	R\$ 9.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 500,00
Salários + encargos	R\$ 0,00
Material de limpeza	R\$ 0,00
Material de escritório	R\$ 0,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 1.500,00
Depreciação	R\$ 3.186,11
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 2.000,00
TOTAL	R\$ 17.746,01

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\$ 17.746,01
Mês 2	R\$ 17.746,01
Mês 3	R\$ 17.746,01
Mês 4	R\$ 17.746,01
Mês 5	R\$ 17.746,01
Mês 6	R\$ 17.746,01
Mês 7	R\$ 17.746,01
Mês 8	R\$ 17.746,01

Mês 9	R\$ 17.746,01
Mês 10	R\$ 17.746,01
Mês 11	R\$ 17.746,01
Mês 12	R\$ 17.746,01
Ano 1	R\$ 212.952,12

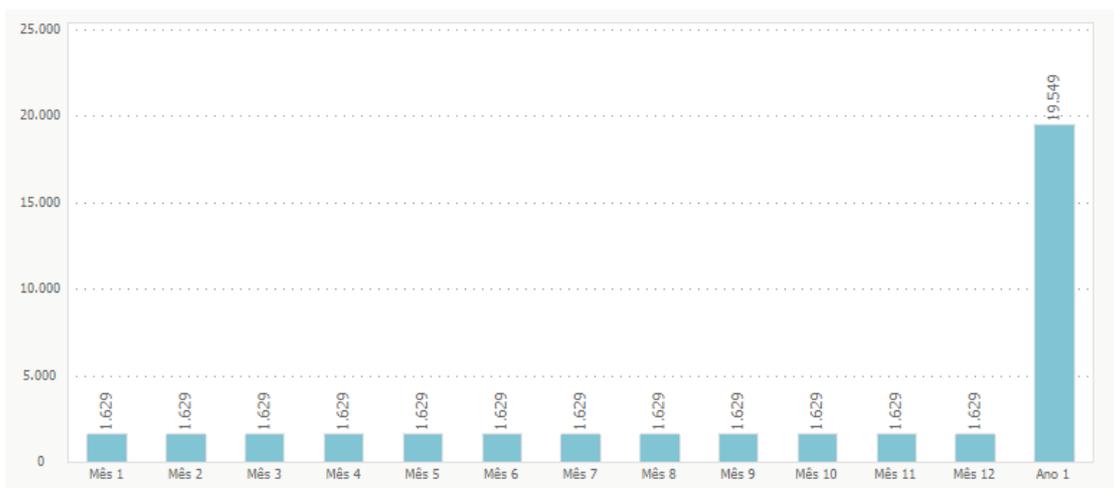


5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 25.400,00	R\$ 304.800,00	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\$ 3.992,88	R\$ 47.914,56	15,72
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 2.032,00	R\$ 24.384,00	8,00
Total de custos Variáveis	R\$ 6.024,88	R\$ 72.298,56	23,72
3. Margem de Contribuição	R\$ 19.375,12	R\$ 232.501,44	76,28
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 17.746,01	R\$ 212.952,12	69,87
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 1.629,11	R\$ 19.549,32	6,41

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 1.629,11
Mês 2	R\$ 1.629,11
Mês 3	R\$ 1.629,11
Mês 4	R\$ 1.629,11
Mês 5	R\$ 1.629,11

Mês 6	R\$ 1.629,11
Mês 7	R\$ 1.629,11
Mês 8	R\$ 1.629,11
Mês 9	R\$ 1.629,11
Mês 10	R\$ 1.629,11
Mês 11	R\$ 1.629,11
Mês 12	R\$ 1.629,11
Ano 1	R\$ 19.549,32



5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 279.171,63
Lucratividade	6,41 %
Rentabilidade	11,57 %
Prazo de retorno do investimento	8 anos e 8 meses

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	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 25.400,00	100,00	R\$ 20.320,00	100,00	R\$ 30.480,00	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\$ 3.992,88	15,72	R\$ 3.194,30	15,72	R\$ 4.791,46	15,72
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 2.032,00	8,00	R\$ 1.625,60	8,00	R\$ 2.438,40	8,00
Total de Custos Variáveis	R\$ 6.024,88	23,72	R\$ 4.819,90	23,72	R\$ 7.229,86	23,72
3. Margem de contribuição	R\$ 19.375,12	76,28	R\$ 15.500,10	76,28	R\$ 23.250,14	76,28
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 17.746,01	69,87	R\$ 17.746,01	87,33	R\$ 17.746,01	58,22
Resultado Operacional	R\$ 1.629,11	6,41	R\$ -2.245,91	-11,05	R\$ 5.504,13	18,06

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> <p>Tempo, mobilidade, praticidade e economia</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Inovação da ideia, tendência</p>
PONTOS FRACOS	<p>FRAQUEZAS</p> <p>Mercado ainda não fora explorado em todo seu potencial, o fator socio cultural e tecnologico pode intervir no desenvolvido do projeto.</p>	<p>AMEAÇAS</p> <p>Fator tecnologico e sócio cultural</p>

Ações:

Aplicativo desenvolvido com a maior facilidade de compreensão e uma quantidade reduzida de (MB) por aplicativo e (KBS) para download.

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

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.

Matheus