

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

PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL
Aplicativo B. F. F - Beer, Friends and Foods

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
Aplicativo B. F. F - Beer, Friends and Foods

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:

Bruno Marcel Ribeiro Gonçalves, RA 18001193

Gabriele de Souza Muniz, RA 18000274

Larissa Paula Peregrino, RA 18001439

Paloma dos Santos Custódio, RA 18000634

Paula Venâncio de Lima, RA18000107

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2019

SUMÁRIO

- 1 - Sumário Executivo
 - 1.1 – Resumo (Resumo geral do projeto – tem relacionamento com todas as unidades)
 - 1.2 - Dados dos empreendedores
 - 1.3 – Missão, Visão e Valores 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 - Prefeitura Municipal
 - 1.14 - Alvarás
- 2 - Análise de mercado
 - 2.1 – Estudo dos concorrentes
 - 2.2 - Estudo dos clientes
 - 2.3 - Estudo dos fornecedores
- 3 - Plano de marketing
 - 3.1 - Produtos e serviços
 - 3.2 - Estratégias promocionais
 - 3.3 - Estrutura de comercialização
 - 3.4 - 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
- 7.2 – Forças de Porter
- 7.3 – Fatores Críticos de Sucesso
- 7.4 – 5W2H

8 - Avaliação do plano

- 8.1 - Análise do plano

1 - Sumário Executivo

1.1 – Resumo

Trata-se de um plano de negócios em que foi desenvolvida a ideia de criação de um aplicativo chamado: B. F. F. - Beer, Friends and Foods, voltado para realização de reservas, consulta de preços, cardápios e atrações do dia de bares e restaurantes de São João da Boa Vista.

A nova empresa será uma Sociedade Limitada, pertencente aos sócios Gabriele de Souza Muniz, (representante legal), Bruno Marcel Ribeiro Gonçalves, Larissa Paula Peregrino, Paloma dos Santos Custódio e Paula Venâncio de Lima.

O público alvo serão os moradores de São João da Boa Vista, além de turistas que venham para a cidade, assim como universitários.

O investimento será da ordem de R\$ 81.027,30, sendo R\$ 40.000,00 de recursos próprios divididos em 5 quotas dos sócios e outros R\$ 41.027,30 de recursos financiados por meio de um empréstimo no banco.

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Gabriele de Souza Muniz		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Área de recursos humanos.			

Nome:	Larissa Paula Peregrino		
Cidade:	Poços de Caldas	Estado:	Minas Gerais
Perfil:			
Apoio na área de desenvolvimento de software.			

Nome:	Bruno Marcel Ribeiro Gonçalves		
Cidade:	Andradas	Estado:	Minas Gerais
Perfil:			
Área financeira.			

Nome:	Paula Venâncio de Lima		
Cidade:	Botelhos	Estado:	Minas Gerais
Perfil:			
Área administrativa.			

Nome:	Paloma dos Santos Custódio		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Setor de marketing.			

Atribuições:

Tudo que o nosso aplicativo precisa para ser atualizado é: atender, parte jurídica, faturamentos, ele vai contar com os funcionários que são eles: Gabriele Muniz exercendo a função na área de recursos humanos, Paloma Custódio no setor de marketing, Bruno Marcel no financeiro, Paula Lima na área administrativa e Larissa no setor de desenvolvedor de software

1.3 - Missão da empresa

Com base nas aulas ministradas pelo professor Rodrigo Marudi, conseguimos analisar e estabelecer a Missão, Visão, Valores, Análise de oportunidades e ameaças (externas), análise de força e fraqueza (internas), clientes e concorrentes.

Missão - Trazer conforto e flexibilidade sem precisar perder tempo em procurar o restaurante ideal para você. Facilidade na hora da reserva, cupom de desconto para os clientes, atrações, promoções e a fácil localização de cada estabelecimento.

Visão - Torna - se referência regional na área de aplicativos que fornecem o serviço para a gestão de reservas de restaurantes.

Valores - Comprometimento, inovação e praticidade.

1.4 - Setores de atividade

Agropecuária Comércio
 Indústria Serviços

1.5 - Forma jurídica

Empresário
 Sociedade Limitada Outros:

1.6 - Enquadramento tributário

Âmbito federal

Empreendedor Individual
 Regime SIMPLES Regime NORMAL
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)

Âmbito estadual

- () ICMS – Regime Simplificado
- () ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (SISTEMA DÉBITO E CRÉDITO)

Âmbito municipal

- (x) ISS – Imposto sobre Serviços

1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
	5	R\$ 40.000	49% sócios
Terceiros (Banco)		R\$ 41.027,30	51%
Total:		R\$ 81.027,30	100%

1.8 - Fonte de recursos

Os recursos para o desenvolvimento e manutenção do aplicativo serão provenientes de 40.000 dos sócios e 41.027,30 de empréstimos e ao longo do tempo, com a monetização do aplicativo que terá o custo de R\$ 5,90, para clientes “Premium”, bem como a mensalidade para os bares e restaurantes vinculados, no valor de R\$ 150,00 reais mensais.

DIREITO EMPRESARIAL

Optamos por escolher a **Sociedade Limitada**, que é definida como aquela em que as responsabilidades dos sócios é divida conforme a quota de cada um mas todos respondem pela integralização do capital social. Verificamos a localização e não há outra empresa atuando no endereço, será somente um escritório para que

possamos administrar a empresa, aberto somente para os sócios pois todo o contato com os nossos clientes será através do aplicativo.

1.9 - Documentação exigida para abertura da empresa:

3 vias do contrato social, cópia autenticada do RG e CPF dos sócios, requerimento padrão em uma via (este requerimento pode ser encontrado pela internet ou na Junta Comercial).

1.10 Contrato Social

Dentro dele deve estar definido: nome do representante legal da empresa e endereço, razão social da empresa, endereço da sede, os interesses dos sócios, objetivos da empresa, quotas dos sócios e por fim, deve ter o visto de um advogado.

No caso da nossa empresa, quotas sócios: serão 5 sócios com quota de 9,8% cada totalizando 49% pois os outros 51% serão financiados pelo banco para integralizar o capital social. O objetivo da nossa empresa é suprir a necessidade que encontramos em nossa região, sendo ela a dificuldade no momento de realizar reservas em bares e restaurantes e também indicar de maneira clara e rápida as opções de locais que os usuários têm em São João da Boa Vista.

1.11 Registro de Empresa - Junta Comercial

Para obter um CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica), teremos que comparecer à Junta Comercial do Estado e requisitar o registro.

A Junta Comercial é um órgão que se vincula à administração estadual e fica responsável por registrar o Contrato Social da empresa, cuja natureza jurídica indica um ato constitutivo da sua sociedade.

Em São João da Boa Vista, há um posto da JUCESP (Junta Comercial do Estado de São Paulo), que ao receber e conferir a documentação para abertura da empresa, encaminha no dia útil seguinte.

Uma vez requisitado o CNPJ na Junta Comercial, teremos um NIRE (Número de Identificação de Registro de Empresa) que comprova que a empresa existe oficialmente.

Para registro na Junta Comercial do Estado de São Paulo, para Constituição de uma Sociedade Limitada é necessário emitir DARE R\$ 145,91, (DARE - Documento de Arrecadação de Receitas Estaduais é gerado pelo Sistema Ambiente de Pagamentos, no qual o contribuinte passará a recolher tributos e demais receitas públicas estaduais) e DARF R\$ 21,00 (DARF é a sigla para Documento de Arrecadação de Receitas Federais. Trata-se de um formulário onde pessoas físicas e jurídicas declaram seus rendimentos, pagam impostos, contribuições e taxas no âmbito federal), junto com taxa de registro de 132,00.

O objetivo do DARF é fazer com que os impostos cheguem diretamente aos cofres federais. O documento facilita o trabalho dos responsáveis pela área tributária de uma empresa porque, por meio dele, o pagamento de tributos é unificado em uma só guia.

1.12 Receita Federal - CNPJ

Após o registro na Junta Comercial, recebe-se o NIRE - número de identificação do registro de empresa. Estando com ele, já é possível obter o CNPJ. O registro da empresa deve ser feito pela internet no site da Receita Federal por meio de um download de um programa específico, o Documento Básico de Entrada. Se faz necessário preencher a solicitação e os documentos necessários, que são informados nos site. Esta documentação deverá ser enviada por correios ou entregue pessoalmente para a secretaria da Receita Federal.

1.13 Prefeitura Municipal

O município precisa autorizar o funcionamento da sua empresa e o faz por meio do alvará, cujo principal aval é atestar que o empreendimento está apto a realizar a atividade informada e também informar o endereço oficial da empresa.

Mesmo quem trabalha somente com serviços digitais precisa ter uma sede física para operar. As regras de concessão do alvará variam de acordo com cada

cidade, mas é por meio delas que você solicitará uma Inscrição Municipal que identifica sua empresa como contribuinte do ISS (Imposto Sobre Serviços).

Novamente, vamos ter que desembolsar um valor que varia de acordo com cada município.

1.14 - Alvarás

Na nossa empresa, precisaremos somente do alvará do corpo de bombeiros para que possamos atuar em nosso escritório.

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos concorrentes

Aplicativos Concorrentes	
- Get In	- Cuponeria
- Grubster	- Primeira Mesa
- Pedida de hoje	

O **Get In** é um Aplicativo online para solucionar fila de espera, reservas online e cardápio digital, fica localizado na Praça Tomás Morus 81, Con. 506 - Barra Funda / SP.

Grubster um Aplicativo pago, que possui um período gratuito por 30 dias, oferece 30% de desconto nos estabelecimentos credenciados e funciona em 11 cidades brasileiras São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília, Curitiba, Belo Horizonte, Porto Alegre, Fortaleza, Marília, Joinville, Ribeirão Preto e Campinas.

Pedida de Hoje você consegue localizar bares e restaurantes com promoções diárias em diversas cidades do Brasil.

Primeira Mesa é um startup focada no ramo de restaurante, oferece 50% de desconto nas refeições dos restaurantes cadastrados. Atualmente, cerca de 850 estabelecimentos já estão cadastrados na plataforma, todos espalhados por 25 cidades do Brasil.

Cuponeria oferece diversos cupons de desconto dos melhores estabelecimentos em vários segmentos, como lojas, farmácias, lojas, lanchonetes como McDonald's, Burger King, Subway e Habib's.

Concorrentes - Poucos, pois todos que pesquisamos não atuam na nossa região.

Clientes - São diversos, podendo dar ao clientes a opção de avaliação do nosso aplicativo, podendo dar sugestões como melhoria no aplicativo, ou até mesmo aquela promoção que todos nós gostamos.

2.2 - Estudo dos clientes

Não temos um único tipo de Público, estamos buscando crescer e atender todos os públicos, desde os restaurantes que tenham uma Área Kids, onde seus pais podem ficar e aproveitar aquele jantar sem preocupação, como atender a amigos que querem fazer um happy hour, ou até mesmo aquele jantar romântico, e por que não ir sozinho e curtir um bom show ao vivo.

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

O que os levam a comprar é o interesse em encontrar um bom local, de maneira rápida onde possam aproveitar o que o restaurante, bar ou pizzaria tem a oferecer.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

O aplicativo oferecerá o serviço de primeira mão somente em São João da Boa Vista, mas, futuramente pretendemos atender a região de Poços de Caldas/MG.

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	Cadeira		R\$ 180,00			São João da Boa Vista / SP
2	Televisão		R\$ 950,00			
3	Mesa		R\$ 395,00			
4	Computador		R\$ 1.500,00			
5	Impressora		R\$ 689,98			
6	Internet		R\$ 179,90			
7	Notebook		R\$ 1.500,00			
8	Programas		R\$ 340,00			

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

- Divulgação tecnológica de Food Service;

- Aplicativo de localização de bares, restaurantes, pizzaria e outros.
- Parcerias a fim de divulgar e impulsionar seu negócio;
- Criação de uma conta em nosso aplicativo, para divulgação de seu estabelecimento/serviços.
- Agilidade no atendimento do cliente;
- Facilidade para encontrar os melhores bares e restaurantes da cidade de São João da Boa Vista – SP;
- Busca fácil e rápida, por tipo de cozinha, nome, localização, preço, entre outras.
- Acesso a cardápio, fotos e informações reais escritos por outros usuários;
- Agendamento e reservas de mesas em poucos segundos;
- Possibilidade de pagamento por cartões variados.

3.2 - Estratégias promocionais

Por se tratar de um aplicativo, a promoção se dará pelas redes sociais e motores de busca, assim como as lojas para baixar o APP como Play Store e App Store.

Haverá a possibilidade do cliente ser premium tendo acesso a promoções e ofertas, como menus especiais e cortesias.

3.3 - Estrutura de comercialização

O espaço de administração do sistema, será localizado no centro de São João da Boa Vista SP, este espaço porém não será direcionado para atendimento ao cliente.

Quanto à localização e disponibilização do aplicativo:

- Downloads para Sistema Android: Aplicativo disponível no Play Store;
- Downloads para iPhone: Aplicativo disponível no App Store.

Desenvolvedores, ao mesmo tempo em que na Appstore da Apple esse valor chega aos US\$ 0,10. No Windows Phone há ainda mais rentabilidade, terminando em US\$.

3.4 - Localização do negócio

Endereço:	Rua Gabriel Ferreira, 39
Bairro:	Centro
Cidade:	São João da Boa Vista
Estado:	São Paulo

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

O escritório estará localizado bem no centro da cidade, facilitando acesso de possíveis futuros parceiros e também dos sócios e funcionários.

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute

O layout apresenta-se como um escritório plano, ou seja, não existe divisões entre paredes ou modulares, de modo que a comunicação possa ocorrer de forma prática e eficiente entre os colaboradores da empresa, facilitando o acesso direto ao outro, sem deslocamento no ambiente, visando assim otimizar o tempo. Ressalta-se ainda, que este espaço não será direcionado para atendimento ao público.



4.2 - Capacidade instalada

Por se tratar de um aplicativo não é possível quantificar a capacidade produtiva, sendo esse disponível em âmbito nacional com parceria com bares e restaurantes, onde as empresas serão convidadas a fazerem parte do aplicativo gerando vantagens a seus clientes.

4.3 - Processos operacionais

A equipe de trabalho será formada por 5 integrantes que estarão divididos em equipe de divulgação e parceria e equipe de monitoramento da performance do aplicativo.

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/ Função	Qualificações necessárias
	Desenvolvedor de Software	Comprometimento, domínio da plataforma, bem como do sistema operacional, habilidades de desenvolvimento, manutenção e atualização do app.

	Contador (Terceirizado)	Habilidades a respeito da teoria da contabilidade, legislação e códigos tributários. Habilidades em informática, habilidades pessoais e sociais, bem como postura ética e profissional.
	Advogado (Terceirizado)	Boa comunicação, argumentação, olhar crítico, organização. Habilidades para trabalhar em equipe.

5 - Plano financeiro

Com base nas aulas ministradas pelos professores Júlio Cesar e Max Valim, conseguimos descrever os gastos que aconteceram no período de criação e desenvolvimento da empresa. Contudo conseguimos por meio desta planilha saber o quanto vamos gastar com móveis e utensílios, equipamentos de processamento de dados e veículos como mostra nas tabelas abaixo;

· Móveis e utensílios

item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1	Cadeira	10,00	180,00	1.800,00
2	Mesa	5,00	395,00	1.975,00
3	Televisão	2,00	950,00	1.900,00
Sub-total				5.675,00

Equipamentos de processamento de dados

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1	Computador	3,00	1.500,00	4.500,00
2	Impressora	2,00	689,98	1.379,96
3	Internet	1,00	179,90	179,90
4	Notebook	4,00	1.500,00	6.000,00
5	Programas	3,00	340,00	1.020,00
Sub-total				13.079,86

· Veiculo

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1	Carro	1,00	35.000,00	35.000,00
Sub-total				35.000,00

Em vista disso, conseguimos identificar que o valor total do investimento fixo ficou estimado em 53.754,86, dessa maneira somos capazes de saber quanto de capital será necessário para investir de primícias, entretanto não foi preciso o uso de estoque, já que criamos um aplicativo que vende serviços.

Para que houvesse o capital de giro foi crucial saber quanto vamos receber em um prazo médio de vendas, qual é a necessidade do capital de giro em dias e saber qual é o caixa mínimo da empresa, sabendo disso fizemos uma tabela que indica o valor correto de quanto iremos precisar, para que haja o giro de capital;

Contas a receber

Item	Prazo médio de vendas	%	Número de dias	Média ponderada (dias)
1	a vista	20,00%	0	-
2	a prazo (1)	80,00%	30	24,0

Necessidade líquida de capital de giro em dias

		Número de dias
Recursos da empresa fora do seu caixa		
	Contas a receber - Prazo médio de vendas	24,0
Sub-total (1)		24,0
Recursos de terceiros no caixa da empresa		

	Contas a pagar - Prazo médio de compras	15,0
	Sub-total (2)	15,0
	Necessidade líquida de capital de giro em dias (sub-total 1 - sub-total 2)	9,0

Caixa mínimo

Item	Descrição	Valor
1	Custo fixo mensal	50.819,14
2	Custo variável mensal	7.208,00
3	Custo total da empresa (custo fixo + custo variável)	58.027,14
4	Custo total diário (custo total da empresa ÷ 30 dias)	1.934,24
5	Necessidade líquida de capital de giro em dias	9,0
	Caixa mínimo necessário	17.408,14

De acordo com as tabelas acima podemos ver que a maioria dos pagamentos que vamos receber será feito a prazo, pois nosso aplicativo trabalhara com cartões, e teremos um prazo de 24 dias para receber enquanto o prazo médio de compra será de 15, e para que tudo corra de acordo com a necessidade do giro, o caixa mínimo da empresa é de 17.408,14, e como não há utilização de estoque o capital

de giro se dá por este mesmo valor. E também foi possível ver o valor que a empresa está gastando com o investimento pré-operacional é cerca de 7.050,00, entrando assim nesse valor a legalização e divulgação da companhia. Com o intuito de saber quanto termos que investir, fizemos a seguinte conta, juntamos os investimentos fixos no valor de 53.754,86 mais a necessidade de capital de giro de 17.408,14 e mais investimento pré-operacional de 7.050,00, que resultou no valor de 78.213,00 como mostra a tabela abaixo;

Investimento total

Item	Descrição dos investimentos	Valor	%
1	Investimentos fixos	53.754,86	69,00 %
2	Necessidade de Capital de Giro	17.408,14	22,00 %
3	Investimento pré-operacional	7.050,00	9,00%
Total		78.213,00	100%

Também foi possível calcular o a fonte de recurso que nosso empreendimento vai precisar para que ele dê certo, então cada sócio irá investir 20% que consiste no valor de 8.000,00, onde a soma das partes terá o valor de 40.000,00 e além disso será feito um empréstimo no banco de 41.027,30, na qual o investimento próprio será de 49% e empréstimo de terceiros será de 51%.

Em seguida é importante lembrar do faturamento mensal pois diferentemente de outros projetos, o nosso modo de lucro dependerá somente de pagamentos feito por pessoas que utilizaram nosso aplicativo e de terceiros que gostariam de pôr seu negócio para ser divulgado, a taxa a ser cobrada de quem vai usar o aplicativo por meio de encontrar lugares onde quer ir, é de 5,90 reais mensalmente, e para os proprietários de estabelecimentos que gostariam de colocar sua empresa em nosso aplicativo é cobrada uma taxa de 150 reais mensalmente.

	Descrição do Produto ou Serviço	Quantidade	preço de venda unitário - R\$	R\$
1	pagamentos feitos pelo	10.000,00	5,90	9.000,00
2	pagamentos feitos por	60,00	150,00	9.000,00

Como é possível observar na tabela acima fizemos uma estimativa de 10.000 usuários pagando 5,90, e como isso o faturamento somente dos usuários chegaria há 59.000,00 mil reais mensais, e de 60 empreendimentos que estão sendo divulgados a um preço de custo de 150,00 reais, sendo assim renderia cerca de 9,000,00 mil reais mensais, e se juntarmos os dois o saldo fica em 68.000,00 mil reais no primeiro mês.

Entretanto é necessário saber quanto foi gasto de custo de comercialização, com isso quero dizer o valor da comissão, propaganda e publicidade e do cartão de crédito, a tabela abaixo mostra a porcentagem que está sendo gasta e qual o valor será descontado do faturamento, e no final da tabela podemos ver que o faturamento que antes estava dando 68.000,00, agora está estipulado em 60.792,00, porque o valor total do faturamento menos os gastos totais dão aquele resultado, então em 1 ano teremos um gasto de cerca de 127.197,24.

Item	Gastos com vendas	%	Faturamento Estimado - R\$	Gasto total - R\$
1	Comissões	2,00%	68.000,00	1.360,00
2	Propaganda e Publicidade	6,00%	68.000,00	4.080,00
3	Taxa de administração do cartão de crédito	2,60%	68.000,00	1.768,00
TOTAL				7.208,00

Gasto anual

Mês	Gastos com comercialização em R\$
1	7.352,16
2	7.719,77
3	8.337,34
4	9.337,82
5	10.925,26
6	10.925,26
7	10.925,26
8	11.471,53
9	12.274,53
10	12.274,53
11	12.274,53
12	13.379,25
Total	127.197,24

É de suma importância fazer a estimativa do faturamento de custo de comercialização. É feito com base na porcentagem pelo faturamento, dando o custo total.

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total
Simplex (Imposto Federal)	6,4 5	R\$ 390.548,91	R\$ 24.867,90
Propaganda e Publicidade	2,0 0	R\$ 68.000,00	R\$ 1.360,00

Propaganda (Gastos com Vendas)	6,00	R\$ 68.000,00	R\$ 4.080,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	2,60	R\$ 68.000,00	R\$ 1.768,00

Analisando a tabela abaixo, podemos ver o valor de gastos totais de impostos. Somando o imposto total com gastos de vendas, dando o total a ser pago.

Total Impostos	R\$ 24.867,90
Total Gastos com Vendas	R\$ 7.208,00
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 32.075,91

O valor gasto anualmente. Podemos perceber que o valor muda todo mês, isso se dá devido, pelo fato, de não haver gasto fixo. Devido a isso, mudando todo mês.

Período	Custo Total
Mês 1	7.352,16
Mês 2	7.719,77
Mês 3	8.337,34
Mês 4	9.337,82
Mês 5	10.925,26
Mês 6	10.925,26
Mês 7	10.925,26

Mês 8	11.471,53
Mês 9	12.274,53
Mês 10	12.274,53
Mês 11	12.274,53
Mês 12	13.379,25
Ano 1	127.137,24

Depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Equipamentos	R\$ 53.784,86	5,00	R\$ 10.183,47	R\$ 848,62

Com base na tabela acima, podemos observar o custo com depreciação dos equipamentos utilizados no empreendimento.

6 - Construção de cenário

6.1 - Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 12,28%

Receita (otimista)

37,34%

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 63.325,00	100,00	R\$ 44.327,50	100,00	R\$ 82.322,50	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 12.021,65	18,98	R\$ 8.415,16	18,98	R\$ 15.628,15	18,98
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 7.162,06	11,31	R\$ 5.013,44	11,31	R\$ 9.310,68	11,31
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 11.803,78	18,64	R\$ 8.262,65	18,64	R\$ 15.344,91	18,64
Total de Custos Variáveis	R\$ 30.987,49	48,93	R\$ 21.691,24	48,93	R\$ 40.283,74	48,93
3. Margem de contribuição	R\$ 32.337,51	51,07	R\$ 22.636,26	51,07	R\$ 42.038,76	51,07
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 23.268,58	36,74	R\$ 23.268,58	52,49	R\$ 23.268,58	28,27
Resultado Operacional	R\$ 9.068,93	14,32	R\$ -632,32	-1,43	R\$ 18.770,18	22,80

Ações corretivas e preventivas:

Corretivas: Descobrir a causa de possíveis defeitos e/ou falhas e corrigi-las na intenção de saná-las de forma definitiva.

Preventivas: Desenvolver uma rotina de manutenções atualizações no sistema antes da ocorrência de possíveis problemas.

7 - Avaliação estratégica

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS · Divulgação/Ideias · Poucos concorrentes na região	OPORTUNIDADES · Parcerias · Novos consumidores · Inovação

PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS <ul style="list-style-type: none"> . Custo alto de manutenção . Problema com programação . Falta de espaço para expansão. 	AMEAÇAS <ul style="list-style-type: none"> . Não conseguir o número de usuário esperado . Falta de oportunidade . Taxa de juros . Canais de comunicação
----------------------	---	--

Ações:

Aproveitar oportunidades, enaltecer as forças, diminuir as fraquezas, prevenir as ameaças

7.2

Não temos concorrentes próximos, mas isso não faz pensarmos em acomodar. Porém concorrentes mesmo não sendo próximos não deixam de ser concorrentes, e a rivalidade é grande para estar em 1º lugar nas buscas de APP com o mesmo segmento que o nosso.

Olhando os aplicativos que tenham o mesmo segmento que o nosso chegamos a uma conclusão, não encontramos nenhum que ofereça todas as ferramentas. Isso fez com que discutiremos as idéias, e estudamos sobre as novas ferramentas, para assim conseguirmos englobar todas as funções em um só APP.

Pensando sempre no consumidor ter uma idéia “todo dia” é fundamental. É preciso estar sempre a frente, para assim criarmos barreiras para não haver novos concorrentes, e nunca pensando que nossas idéias serão únicas. Buscar sempre em atender o cliente de forma eficaz faz com que tenhamos melhoria sempre.

7.3

O desenvolvimento e o crescimento da empresa precisam ser executados para atingir os objetivos. Não havendo um plano de crescimento estaremos contribuindo para o fracasso da nossa empresa.

Conseguindo ter a percepção da MISSÃO, VISÃO E VALORES da nossa empresa irão contribuir para o crescimento dia após dia, e conseqüentemente o sucesso esperado, seguindo esse plano é possível sobrevivermos no mercado de trabalho.

7.4

O QUE?	Um WorkShop com um especialista na área de aplicativos, para que possamos aprimorar nossos conhecimentos.
QUEM?	Sócios da empresa.
ONDE?	São João da Boa Vista - Rua Gabriel Ferreira, 39 – Centro.
QUANDO?	Quando a empresa iniciar suas atividades.
POR QUÊ?	Facilitar a procura, o pedido e até mesmo a reserva do cliente, proporcionando a ele rapidez e conforto.
COMO?	Atendendo ao cliente, solucionando seus problemas, buscar melhoria sempre.
QUANTO CUSTA?	Agregar valor aos funcionários para que possamos prestar um atendimento e um serviço de qualidade aos usuários, para termos mais conhecimentos com futuros fornecedores e parceiros do aplicativo.

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

O plano de negócios foi realizado, a fim de se obter uma melhor viabilidade do modelo de negócio antes da efetivação do investimento. Assim sendo, por meio de coleta de dados, buscamos investigar os rompantes de possíveis clientes a respeito das facilidades e interesses desejados ao se sair para um bar e/ou restaurante. Foi necessário buscar o maior número de informações possíveis, bem como estabelecimentos interessados em divulgar em nosso app. Acreditamos que nosso plano de negócio é viável pois em São João da Boa Vista há um grande número de bares e restaurante e nenhum aplicativo que exerce esse serviço. Futuramente pretendemos crescer no mercado atingindo o estado de Minas Gerais.