

Plano de negócios da:

MoogTech Ltda

Este é o exemplo de um plano de negócios.

O conteúdo deste plano de negócios baseia-se numa sociedade de duas pessoas que desejam iniciar uma empresa de software chamada MoogTech. Essa empresa especializa-se no “comércio e pagamento” eletrônicos.

A MoogTech é uma empresa fictícia que servirá somente de exemplo de como um plano de negócios pode ser organizado.

Você encontrará um modelo de plano de negócios no www.dynamicbusinessplan.com. Use-o para planejar o seu futuro negócio.

Índice

1. Breve informação acerca dos proprietários
2. Resumo
3. A ideia da empresa / raison d'être
4. Objetivo pessoais e recursos
5. Produto / serviço
6. Descrição do Mercado
7. Vendas e marketing
8. Organização da empresa
9. Desenvolvimento da empresa
10. Orçamento de arranque
11. Orçamento operativo
12. Financiamento

Breve informação

Nome: Juliana Álvares
Endereço: R. Dr. Moisés Kahan 56
Caixa Postal / Cidade: São Paulo
Telefone: 22 33 22 33
e-mail: ja(xx)moogtech.com
URL: www.moogtech.com

Educação :Engenheira de TI, AUC
Estado Civil: Solteiro

Nome: Guilherme Bernardes
Endereço: R. Trajano 22
Caixa Postal / Cidade: São Paulo
Telefone: 33 22 33 22
e-mail: gb(xx)moogtech.com
URL: www.moogtech.com

Educação : MBA em Administração
Estado Civil: Solteiro

Resumo

A MoogTech Ltda.desenvolve, implementa e fornece assistência a programas informáticos administrativos para pequenas empresas que podem ser usados para o comercio eletrônico e pagamentos online.

Nossos clientes são empresas de metal e eletrônicos que são subcontratadas pelas grandes empresas. Estas empresas serão a primeira linha da exigência para a introdução do comércio e pagamentos eletrônicos.

A quantidade de negócios para o primeiro ano está calculada em R\$ 163.625 com um lucro de R\$ 62.665 – do qual tiraremos nossos salários.

Achamos que a projecção de obtermos e servirmos 10 clientes no primeiro ano seja realista. Assim que as empresas perceberem que somos capazes de gerir pagamentos eletrônicos, entrarão em contato– se souberem que existimos.

A empresa é uma sociedade do tipo Ltd. e pertence à Juliana Álvares e ao Guilherme Bernardes.

Juliana Álvares capacitou engenheiros especializados em redes e trabalhou por dois anos numa empresa de computadores, encarregando-se da internet.
Guilherme Bernardes tem um MBA em negócios e trabalhou por dois anos num departamento de contabilidade.

A ideia da empresa

A MoogTech Ltda desenvolve, implementa e fornece assistência a programas informáticos administrativos para pequenas empresas que podem ser usados para o comércio eletrônico e pagamentos online.

Os produtos/serviços da empresa:

- Produto 1: formulação do documento estratégico/ apresentação para o cliente que servira de base para avaliar as vantagens e desvantagens do comércio eletrônico e pagamentos em linha.
- Produto 2: Implementação do documento estratégico. Combinação do actual programa administrativo da empresa com o novo programa, o comércio eletrônico e pagamentos online requeridos.
- Produto 3: Contrato de assistência com um máximo de quatro horas de tempo de resposta.

Clientes:

Os clientes são empresas com mais de 20 empregados que são subcontratadas por empresas maiores.

A necessidade que a empresa irá satisfazer no cliente:

As empresas menores em breve serão forçadas pelas empresas grandes a serem capazes de comercializar e faturar de forma eletrônica.

O que essa empresa tem de especial quando comparada com seus concorrentes?

Outras empresas de computadores talvez trabalhem nesta área mas nós temos isto como o negócio principal.

Objetivos pessoais e recursos

Dai que inicio um negócio:

Esperamos muito tempo para sermos nossos próprios chefes, pois pensamos que temos algumas qualificações que podemos capitalizar.

Educação e experiência:

Um dos proprietarios é um engenheiro qualificado especializado em redes e que trabalhou durante dois anos em uma empresa de computação ocupando-se de internet.

O outro proprietário tem um MBA em negócios e trabalhou durante dois anos num departamento de contabilidade.

Ambos trabalham com computadores desde a infância.

Economias:

Poupamos R\$ 6.250 e as nossas necessidades de receitas diarias são baixas, já que nenhum de nós já formou uma família. Nossos pais prometem contribuir com R\$ 6.250 cada.

Conhecimento dos serviços / produtos:

A educação e a experiência profissional oferecem uma boa experiência acerca do produto ou mesmo no seu desenvolvimento. Não temos muita experiência com o produto em si, mas sim um conhecimento profundo da implementação de computação.

Minhas fortalezas em relação à empresa:

Juntos satisfazemos a parte econômica e técnica do negócio. Temos a motivação e não temos grandes obrigações financeiras já que somos ambos solteiros. Temos já uma garantia na casa.

Minhas fraquezas em relação à empresa:

Não somos muito aptos para as vendas. Temos falta de capital. Um dos proprietários não tem carteira de motorista. É difícil para nós determinarmos o preço dos nossos serviços.

Ganhos esperados no primeiro ano:

Esperamos um salário mensal de cerca de R\$ 3.750 no primeiro ano. Os lucros serão reinvestidos na empresa.

Ganhos esperados no segundo ano:

Gostaríamos de ter no terceiro ano cerca de R\$ 6.00 a R\$ 7.000 por mês - em linha com os nossos empregados.

Tempo esperado de trabalho:

Nos primeiros três anos usaremos todo o nosso tempo na empresa. O sábado será reservado para outros fins e possivelmente também o domingo de manhã.

Meu trabalho na empresa:

Um dos proprietários deverá preferivelmente encarregar-se da implementação técnica do serviço, enquanto o outro deverá ocupar-se das vendas e da gestão da empresa.

Forma legal da empresa:

Estabelecemos uma empresa do tipo Sociedade limitada (Ltda) com participação de 50-50 para cada sócio.

O tamanho futuro da empresa:

Calculamos que a empresa cresça para 10-20 pessoas. Pensamos que não seja tão divertido gerir uma empresa muito grande pelo que 10-20 empregado será o tamanho ideal para nós.

Produto

A empresa tem os seguintes produtos / grupos de produtos / serviços:

- Produto 1: formulação do documento estratégico/ apresentação para o cliente que servirá de base para avaliar as vantagens e desvantagens do comércio eletrônico e pagamentos online.
- Produto 2: Implementação do documento estratégico. Combinação do atual programa administrativo da empresa com o novo programa, o comércio eletrônico e pagamentos em linha requeridos.
- Produto 3: Contrato de assistência com um máximo de 4 horas de tempo de resposta.

Os produtos / grupos de produtos / serviços satisfazem estas necessidades:

As empresas menores em breve serão forçadas pelas empresas grandes a serem capazes de comercializar e faturar de forma eletrônica.

Além disso, as empresas constataam que muito dinheiro pode ser poupado por meio desses métodos de pagamento.

Produtos / grupos de produtos / serviços diferentes de seus competidores:

- Produto 1: Outras empresas de computação talvez trabalhem também nesta área, mas para nós este é o negócio principal. Isto dá uma perícia especial.
- Produto 2: O ponto inicial é a solução existente dos nossos clientes e somos especialistas no desenvolvimento de soluções orientadas ao cliente, de modo que possamos usar seus programas administrativos existentes.
- Produto 3: Não nos guiamos pelos produtores de programas e equipamento informático mais conhecidos. Nos baseamos completamente em nossa própria estratégia e nas demandas que os nossos clientes exigem.

Taxa de Compra / Tempo de vida do produto

Produto 1 + 2 (documento estratégico) é uma compra de uma única vez.

Produto 3 (pacote de prestação de serviços) é um acontecimento anual.

Cálculo de produto / serviço:

Produto 1:

- Custo: 10 horas + condução;
- Preço de venda: 2.125;
- Lucros brutos: 2.125. (Índice de contribuição: 100 %):

Produto 2:

- Custo: 15 horas + condução + programa a 1.500;
- Preço de venda: 9.750
- Lucros brutos aproximado: 8.250 (Índice de contribuição 85%)

Produto 3:

- Custo: 10 horas + condução;
- Contrato anual: 2.375; aprox.
- Lucros brutos aproximados: 2.375. (Índice de contribuição: 100%)

Preço produto:

Refletindo acerca dos cálculos acima: O preço pode ser relativamente alto porque isso demonstra qualidade, os clientes são obrigados a adquirir nossos serviços porque seus clientes desejam efetuar os pagamentos de forma eletrônica e os preços altos são comuns quando se usam de consultores de TI de alto nível.

O preço total médio do nosso produto será então de R\$14.250. Estamos pensando em dar um desconto de 50% sobre o preço do documento estratégico para os clientes que adquirirem também os o produto 2 +3. Não incluímos esta ideia em nosso orçamento.

Nomes dos fornecedores do produto:

O único fornecedor principal que de necessitamos é a RiisData Software, a empresa que desenvolveu o programa de computação que usamos.

Formas de distribuição / canais de venda dos produtos:

A distribuição será feita de forma direta entre nós e o cliente. Não há espaço para intermediários, uma vez que fornecemos serviços específicos para negócios.

Outras empresas / fornecedores nesta indústria:

Existem no país aproximadamente 200 empresas de dados, mas os resultados encontrados na base de dados “Negócios de Dados” dizem que existem somente 20 atuam na nossa área. Dado que o foco do nosso negócio (pagamentos online) é relativamente recente, as “empresas antigas” vendem muitos serviços informáticos diferentes, o que nos dá poucos competidores.

Desenvolvimento do sector:

Existem possibilidades ilimitadas de crescimento dentro do setor, devido ao fato de que, aparentemente, todas as empresas dentro dos próximos dois ou cinco anos devem ser capazes de gerir os pagamentos eletrônicos.

Descrição do Mercado

Os clientes gostam do produto da empresa porque:

São obrigados pelos seus clientes a comprar o produto, mas também eles podem poupar tempo na gestão das economias e na gestão.

O cliente típico da empresa:

O cliente típico da empresa será uma empresa de metais e eletrônicos que foi subcontratada por uma empresa maior. Essas empresas serão a primeira “linha” das exigências de introduzirem o comércio eletrônico e pagamento online.

Demarcação geográfica dos seus clientes:

Existe um grande número de clientes, então começaremos a procurar empresas de metais e eletrônicos na parte noroeste do país onde vivemos. Acreditamos que o ponto de venda deva estar próximo ao cliente.

De acordo com os resultados apurados numa base de dados de empresas existem, 899 empresas manufactureiras na região noroeste do país que têm entre 10 e 100 empregados.

Número realístico de clientes:

Acreditamos que será realístico identificar e executar tarefas para 10 clientes no primeiro ano. Assim que as empresas perceberem que necessitam gerir pagamentos eletrônicos, entrarão em contato conosco- se souberem que existimos.

Uma ordem de aquisição dos nossos serviços irá custar provavelmente R\$ 12-R\$ 14.000

Os principais concorrentes:

Nossos principais competidores são empresas que estão a instalar atualmente o programa financeiro C5 Microsoft Dynamics / Navision. Caso eles decidam entrar no nosso negócio, teremos uma forte competição, uma vez que eles já têm contato com nossos clientes e é relativamente fácil importar comércio e pagamentos da gama deles. Felizmente, ainda existe trabalho o bastante nas vendas e ajuste no sistema financeiro, portanto há espaço para o nosso negócio.

Fortalezas e fraquezas dos concorrentes:

Os nossos concorrentes são conhecidos por trabalharem com aplicações económicas e portanto não têm conhecimento especial em pagamentos eletrônicos e comércio. De todo modo, eles serão capazes de adquirir a perícia na área brevemente.

Os principais parâmetros da competição:

Segurança é essencial para o sucesso na fase de implementação do seu negócio. As empresas ficam bloqueadas quando se encontram sem seus computadores, portanto, é necessário confiar na nossa perícia.

Avaliação das oportunidades de negócio no mercado:

A MoogTech visa, assim como o resto do setor, a grandes recompensas se formos capazes de fornecer um produto de alta qualidade.

Ameaças que destroem as possibilidades:

É difícil enxergar que coisas podem se intrometer e destruir as possibilidades. Mesmo uma recessão econômica não afetará a necessidade do comércio e pagamentos eletrônicos. Contudo, as mudanças nos parâmetros de pagamentos e a tecnologia que escolhemos podem nos dar um contratempo em poucos meses.

Vendas e marketing

Vendas e atividades de marketing para o início:

A maior parte do nosso trabalho de vendas e marketing vai ser realizada através de correio direto enviado às empresas do público- alvo.

Selecionamos 50 empresas entre as 889 manufactureiras da parte noroeste do país com 10 a 100 empregados, selecionamos as que irão receber um correio eletrônico.

Subsequentemente, realizaremos uma chamada telefônica a qual esperamos que seja seguida de uma visita ao cliente.

Elaboramos materiais facilmente compreensíveis que informam acerca das vantagens do comércio e pagamentos eletrônicos. Já contatamos uma empresa de publicidade para empresas no estágio inicial para que possam executar este trabalho. Pretendemos vestir-nos com “uniformes de trabalho casual”, de forma que estejamos sempre bem vestidos com os clientes.

Nenhum de nós dois gosta de trabalhar com vendas, mas já trabalhamos com isso em outras ocasiões.

Custos anuais para o marketing:

Os custos serão significativamente baixos, já que podemos fazer o marketing com cartas e telefones; de todo modo, dedicaremos muitas horas por pessoa neste trabalho.

Relações Públicas (PR) na abertura da empresa:

Já que somos os primeiros a especializarmo-nos nos pagamentos e comércio eletrônico, talvez consigamos um artigo na revista de negócios.

Possivelmente poderemos oferecer a implementação gratuita de um dos nossos quatro produtos para utilização de uma fábrica local como um caso de sucesso para o jornal local.

A amiga de um bom amigo é jornalista do jornal regional e prometeu escrever um comunicado de imprensa para nossa empresa.

Organização da empresa

Forma legal:

A nossa empresa é uma empresa de participação limitada. Com a ajuda de um advogado, elaboramos um “contrato de sócios” que especifica as nossas obrigações perante a empresa e perante um ao outro.

Conta bancária:

Banco Nacional, agência Noroeste.

Auditor:

Auditor registado Peter Rose, R. Grosse 12, São Paulo

Requisitos para a localização / escritório:

A MoogTech Ltda. não necessita de uma localização amigável para o cliente - mas sim uma localização amigável para o trabalhador - uma localização próxima ao centro da cidade e à rodovia, se existir. A parte norte da cidade será um bom lugar, porque ambos proprietários são desta parte da cidade e os alugueis são razoáveis.

Necessitamos de aproximadamente. 50 m² para a fase inicial e na fase 2 de expansão – 400 m² dentro de três anos.

O preço por M² por ano é de aproximadamente R\$ 110,00 na parte norte da cidade = R\$ 5.500

Equipamento necessário/ mobiliário / carro:

Dois CPUs atualizados, telefone, dois celulares, programa de computação, mobiliário de escritório, etc. = R\$ 15.000.

Não queremos criar um web-hotel, usaremos provedores de internet já existentes.

Política Operativa:

- Política de preços: Mesmo preço para todos.
- Política de descontos: Menos 50% do serviço se o produto for adquirido 2 +2.
- Condições de pagamentos: Dinheiro + 14 dias.
- Garantia de serviço: Depois que o sistema estiver funcionando, por 14 dias de forma impecável, não há garantia.
- Serviços: Do topo se for adquirida uma subscrição.
- Serviço ao Cliente: O cliente tem o direito de recebê-lo caso não nos custe mais de duas horas.
- Política de Pessoal: Os nossos recursos mais importantes são os empregados capacitados e motivados.
Teremos que encontrar algo para que eles queiram trabalhar conosco e terá que ser algo além do simples salário.

Fluxo de trabalho para as rotinas de administração e contabilidade:

Livro-diário: Não teremos muitos documentos no início porque temos poucos, mas grandes clientes, portanto, no primeiro ano ou nos seguintes, um dos proprietários será responsável pela administração diária. Quando o volume do trabalho aumentar, contrataremos um contador.

Após um ano de implementação poderemos empregar pessoal administrativo para dar resposta às necessidades dos clientes, aos consultores e ao negócio em geral, incluindo a contabilidade diária e administração.

Parceiros importantes para a empresa:

Nos achamos bastante bons no que diz respeito à gestão do nosso produto, porém não possuímos conhecimentos e competências no que diz respeito ao desenvolvimento e gestão da empresa.

Trataremos por isso de estabelecer uma espécie de conselho de diretores que será constituído pelo meu pai, que é um banqueiro treinado, um antigo colega da escola que trabalha numa empresa de publicidade e um tio que trabalha num grande escritório de auditores.

Desenvolvimento da empresa

Onde estará a empresa dentro de 1-2 anos?

Esperamos que em cerca de dois anos, seremos uma equipe de 15 funcionários no máximo. Será realizada uma expansão adicional implementada por pessoal chave que for autorizado a iniciar uma empresa irmã em cidades vizinhas.

Produtos / serviços vendidos nos respectivos 1-3 anos:

Os serviços que a MoogTechs fornecerá dentro de três anos serão os mesmos. Teremos como foco o fato de que os empregados deverão saber quais são os últimos desenvolvimentos na área, pois o programa de computação que usaremos provavelmente estará obsoleto dentro de três anos. Por essa razão, teremos de gastar muito dinheiro/tempo na formação desses funcionários.

Os clientes da empresa, dentro de 1-3 anos:

O grupo de clientes será desenvolvido de forma a incluir todos os tipos de negócios tal como as exigências do uso do comércio eletrônico, que se estende a todos os tipos de empresas.

As receitas projetadas da empresa dentro de 1-3 anos:

Cada consultor deverá ganhar mais de R\$ 250.000 por ano, portanto as vendas deverão alcançar os R\$ 3,75 milhões. Isto requer que cada consultor deva implementar por ano as 25 configurações para os clientes, seria bom ter três clientes durante os meses de trabalho . (11 meses)

Os proveitos esperados para a empresa dentro de dois anos:

Cada empregado deverá produzir pelo menos R\$ 25.000 em lucros.

Outros objetivos da empresa:

É importante que os empregados prosperem. Isto será conseguido através de um nível elevado de autonomia, construindo um “espírito de empresa” e através de uma forma de partilha dos lucros.

Orçamento

Orçamento inicial para a MoogTech Ltda.	
Despesa	R\$
Escritórios:	
Aluguel para dois meses x 625	1.250
Pagamento para a compra de escritorio ou negocio	0
Garantia para renda (3 meses de renda)	1.875
Boa vontade	0
Reabilitação	1.250
Equipamento para produção	
Máquinas - (2 CPUs x 2.000)	6.000
Ferramentas	0
Outros:	0
Mobiliário de Escritorio:	
Mobiliário (cadeiras, armários, etc.).	3.000
EDB (Impressora, rede, etc.).	1.250
Telefone	300
Fax	0
Fotocopiadora	1.000
Outros: Telemóvel, etc.	1.500
Carro:	
Pagamento de carro	0
Outros custos de aquisição	0
Conselheiros:	
Advogado (Elaboração do/s contracto)	1.250
Auditor (Usamos um "Conselheiro gratuito ...")	0
Outros:	0
Marketing:	
Papel timbrado, cartões de visita etc..	1.125
Brochuras	750
Inserção publicitária	0
Publicidade Outdoor	0
Recepção de abertura	750
Outras despesas:	
Proteção do desenho	0
Outros:	
Total Despesas:	21.300

Orçamento operativo para a MoogTech Ltda. - Exemplo

Período: 1/1 2012 a 31/12 2012	Ano 1
	R\$
Receitas (vendas dos produtos)	
Vendas 1 (papel estratégico: de 13 a 2.125)	27.625
Vendas 2 (distribuição total: de 12 a 9.750)	117.000
Vendas 3 (serviço de cadastro: de 8 a 2.375)	19.000
Total Receitas:	163.625
Custos Variáveis	
Materiais (12 compras de programas a 1.500)	18.000
Compensação e salários	0
Consultor independente	0
Transporte	0
Outros	0
Total Custos Variáveis:	18.000
Proveitos Brutos: (Receitas - Custos Variáveis)	145.625
Custos fixos	
Salário proprietário	0
Consultor independente para assistencia tecnica (50horas x 87,50)	4.375
Contador (2h.x 45semanas x 50)	4.500
Ligação remota ao servidor, etc.. (12mdr x 375)	4.500
Contratação local (12 x 625)	7.500
Eletricidade, água e aquecimento	2.500
Reparação e reabilitação dos escritórios	500
Limpeza	0
Operação do carro/ manutenção de rotina (40,000 km a 0,40)	16.000
Viagens	2.500
Material de escritório	1.125
Correio e taxas (1200 cartas a cerca de 1.06)	1.275
Telefone (4 quartos x 250)	1.000
Fax	0
Telemóvel (2 x 4 quartos x 625)	5.000
Marketing / Inserção publicitária / Publicidade	1.250
Despesas de representação	1.250
Despesas de reuniões	0
Bibliografia (10 livros a 87,50)	875
Seguros (doença, responsabilidade para com terceiros, conteúdo, carro)	3.375
Quotas	0
Custo de curso	0
Equipamento informático / programas - novas compras a pequena escala	7.500
Imposto de locação	0
Consumíveis - não computadores / programas	5.000

Reabilitação	0
Auditor	2.000
Advogado	1.250
Outros conselheiros	0
Despesas imprevistas	250
Total Custos fixos	73.525
Ganhos antes de juros e amortização (proveitos brutos - custos fixos):	72.100
Juros	
Juros sobre empréstimos bancários	1.175
Juros sobre o descoberto	2.998
Outros juros	500
Total juros:	4.673
Amortização	
Operacional	4.762
Outros	0
Total Amortização:	4.762
Custos fixos incluso juros e amortização:	82.960
Proveitos líquidos (prov.brutos - custo a fixos - juros - amortização):	62.665

Financiamento

As necessidades de capital de implementação:

(Extraído do orçamento de implementação)

- 20.625

Liquidez necessária:

(Exigências de Liquidez calculadas usando o orçamento do caixa)

- 13,750

Fundos totais:

(Implementação + caixa)

- $20.625 + 13.750 = 34.375$

Expectativas / empréstimos prometidos / doações:

Proprietário:	12.500
Familiares:	0
Empréstimos bancários:	12.500
Descoberto	15,000
Fundos totais:	40,000

Garantia para os empréstimos:

Ambos pais vão disponibilizar R\$ 6.250 como garantia para os empréstimos bancários.

iPhone App, Plano de Negócios para Empreendedores:



www.dynamicbusinessplan.com/shoppt.asp