



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, SOCIAIS E
AGRÁRIAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
APLICADAS
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO



MARCOS VINICIUS MACEDO DE OLIVEIRA

PLANO DE NEGÓCIOS AGITNOW

Bananeiras-PB
Novembro de 2023

MARCOS VINICIUS MACEDO DE OLIVEIRA

PLANO DE NEGÓCIOS AGITNOW

Plano de negócio apresentado à Coordenação
Curso de Graduação em Administração, da
Universidade Federal da Paraíba, em
atendimento às exigências para obtenção do
título de Bacharel em administração.

Orientador: Prof. Dr. José Mancinelli Ledo do Nascimento.

**Bananeiras-PB
2023**

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

048p Oliveira, Marcos Vinicius Macedo de.
Plano de negócio Agitnow / Marcos Vinicius Macedo de
Oliveira. - Bananeiras, 2023.
27 f. : il.

Orientação: JOSE MANCINELLI LEDO DO NASCIMENTO
NASCIMENTO.
TCC (Graduação) - UFPB/CCHSA.

1. EMPREENDEDORISMO. 2. PLANO DE NEGÓCIOS. 3.
SISTEMAS GERENCIAIS. I. NASCIMENTO, JOSE MANCINELLI
LEDO DO NASCIMENTO. II. Título.

UFPB/CCHSA-BANANEIRAS

CDU 658 (042)

MARCOS VINICIUS MACEDO DE OLIVEIRA

PLANO DE NEGÓCIOS AGITNOW

Trabalho de Conclusão de Curso julgado e aprovado em
____/____/____

Comissão Examinadora

Prof. Dr. José Mancinelli Lêdo do Nascimento
Orientador

Prof. Dra. Patrícia Araújo Amarante
Examinadora

Prof. Dr. Francivaldo Santos do Nascimento
Examinador

Bananeiras-PB

2023

SUMÁRIO

1.0	INTRODUÇÃO.....	6
1.1	ANÁLISE DO AMBIENTE.....	8
1.1.2	MOTIVAÇÃO E OPORTUNIDADES	8
1.1.3	AMEAÇAS E LIMITAÇÕES.....	9
2.0	RESULTADO DA PESQUISA DE MERCADO	10
2.0	PLANO DE OPERAÇÕES	16
2.1	TECNOLOGIA.....	19
3.0	PLANO DE MARKETING.....	19
3.2	DEFINIÇÃO DE PREÇOS.....	20
3.3	OBJETIVOS DO MARKETING	21
3.4	ESTRATÉGIAS PARA O MARKETING	21
4.0	PLANO FINANCEIRO.....	22
4.1	ANÁLISE FINANCEIRA	23
5.0	PONTOS A SE DESENVOLVER APÓS A CRIAÇÃO DA EMPRESA	24
6.0	CONCLUSÕES	24
7.0	REFERÊNCIAS	25
8.0	APÊNDICES	26

PLANO DE NEGÓCIOS AGITNOW

RESUMO EXECUTIVO

Nos últimos anos foram criadas mais de 11 milhões de empresas e na sua maioria predominou o empreendimento por necessidade, caracterizado por pessoas que precisavam de trabalho, nesse estudo ora apresentado, caracteriza-se um empreendimento por oportunidade. Nesse sentido, o objetivo do deste plano de negócio é viabilizar a criação e implementação da empresa de tecnologia, denominada, AgitNow Solutions, na cidade de Nova Floresta-PB, que atuará no mercado do comércio de serviços de informática, especificamente no suporte técnico para micro e pequenas empresas. No diagnóstico situacional realizado foi identificado a necessidade de um empreendimento que supra a demanda regional de maneira ágil, desburocratizada e acessível financeiramente. O plano de ação busca sanar as lacunas do empreendimento, bem como afirmar a viabilidade do projeto a partir das análises.

DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

Nome Proposto:

AGITNOW SOLUTIONS– SOLUÇÕES E SUPORTE EM INFORMÁTICA LTDA

Localização: Rua Projetada, centro, Nova Floresta -PB **Contato:** (83) 99624-9797

CNPJ: Em processo de formalização

Socio Proprietário:

MARCOS ODELIANO VASCONCELOS DE MACEDO

Classificação empresa: ME (Microempresa) - Sociedade Limitada (LTDA)

Enquadramento tributário: Lucro Presumido

Atividade CNAE: J 62.0-ATIVIDADES DOS SERVIÇOS DE TECNOLOGIADA INFORMAÇÃO

Quantidade de funcionários: 2 (dois)

PROPOSTA DE MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão:

Quebrar barreiras de acesso à tecnologia para as empresas do nordeste.

Visão:

Ser empresa referência em soluções de tecnologia até 2033 nos estados da Paraíba e Rio Grande do Norte.

Valores:

Agilidade, confiabilidade, sustentabilidade.

COMPETÊNCIA DOS RESPONSÁVEIS

A AgitNow tem como base o alto nível de desenvolvimento e de técnica que o profissional Marcos Odeliano possui. O mesmo possui 4 anos de experiência na área de tecnologia, o mesmo possui curso técnico em informática finalizado, possui graduação em sistemas de informações, bem como possui curso em desenvolvimento na área de gestão de pessoas e empreendedorismo.

O mesmo é referência na região pelo profissionalismo e a agilidade nos serviços prestados. Por se tratar de único sócio, todas as operações da empresa no âmbito da gestão, operações e vendas são de responsabilidade dos mesmos.

1.0 INTRODUÇÃO

É imperativo a necessidade de planejar em todas as fases de um empreendimento, desde a ideia, formalização, e a sua operação. Planeja-se quando há um objetivo a alcançar, delineando-se formas de alcançá-lo. Significa estar em sintonia com o mercado visando à adaptação do empreendimento às mutantes oportunidades do mercado.

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE 2023), o plano de Negócio (PN) caracteriza-se como estudo escrito do que se espera em conseguir com a implantação, criação ou manutenção de um empreendimento e como pretende-se atingir. Como justificativa para escolha do segmento de comércio e serviços de equipamentos de tecnologias, baseia-se em que a tecnologia nos últimos anos se tornou uma ferramenta crucial para o funcionamento das empresas, segundo dados do Instituto Brasileiro de geografia e estatística (IBGE 2021), o acesso à tecnologia e a internet no Brasil já ultrapassa 90% dos domicílios do país. Com isto, a criação do empreendimento afirma ser uma atividade que assegura retorno do investimento a curto prazo, e com baixo investimentos iniciais, não sendo necessário altos aportes financeiros, de maneira a suprir

a demanda crescente por estes serviços, podendo assim servir de modelo de eficiência para investidores potenciais na empresa.

A empresa será situada em um ponto estratégico, possibilitando a criação e fortalecimento da sua rede de clientes na região do Brejo e Curimataú paraibano, bem como cidades adjacentes do Trairi potiguar.

A cidade de Nova floresta, onde a empresa será instalada possui, segundo o IBGE (2023) 9.724 habitantes, o PIB per capita de de R\$ 8.541,00, bem como um índice de desenvolvimento humano municipal (IDHM) de 0,601. A população ativa, segundo os dados, recebem em média 1,7 salários mínimos (R\$ 2.244,00).

Com objetivo principal o suporte de TI de empresas de porte micro, pequena e médias, bem como setores públicos governamentais. De acordo com Schultz (2008) a necessidade da implementação de tecnologia na sociedade tornou-se eminente, devido aos ganhos e vantagens de tecnologias e sistemas que gerenciam e agilizam processos ante, à demanda expressa.

Outro fator que agrega a necessidade de investimento de Tecnologia das informações nas organizações, se expressa em diferencial competitivo frente ao mercado que está em plenum mudança constantemente. Strassburg, et al. (2007) esclarece que as empresas necessitam criar uma análise profunda da situação, bem como das necessidades que a empresa necessita em termos de tecnologia da informação para adquirir aquilo que realmente será de utilidade para seu negócio.

O setor de tecnologia da informação TI passa por um estado de transformação e expansão constante. Segundo Ventura (2018), o setor em 2018 representou cerca de 7% de todo PIB (produto interno bruto). Tendo em vista as demandas expansivas das empresas por tecnologias que ampliem sua gestão, bem como criem um diferencial competitivo frente aos concorrentes. Egestor (2016) afirma que a tecnologia age como papel fundamental no desenvolvimento e fortalecimento de empresas, de forma crucial nas micro e pequenas empresas. O autor acrescenta que o desenvolvimento das empresas está diretamente ligado à tecnologia empregada pela empresa nos seus processos.

Por se tratar de uma empresa que pretende trabalhar com sistemas comerciais próprios, considerando que os clientes podem ser prospectados e captados pela AgitNow, torna-se ação estratégica importante na solidificação do desempenho da empresa. Dados do SEBRAE (2020) mostram que, nas 07 cidades: Nova Floresta, Cuité, Picuí, Barra de Santa Rosa, Frei Martinho, Baraúna e Sossego. Estas cidades, segundo IBGE

(2023), totalizam 71.633 habitantes, com PIB Per capita médio em 2020 de R\$ 9.714,00. Desta maneira, possuindo nichos de mercados para a futura empresa, as quais serão oferecidos sistemas para os setores de serviços, comercial e industrial

Desta forma, esse plano de negócio tem como objetivo geral apresentar a viabilidade Criação e implementação da empresa de tecnologia AgitNow Solutions na cidade de Nova Floresta-PB, com relação aos objetivos específicos, se tratou, em primeiro plano da elaboração de uma pesquisa de bibliográfica que contextualize comercio e serviço na perspectiva da tecnologia além de, analisar o ambiente para o empreendimento

1.1 Análise **do** Ambiente

Para o entendimento do ambiente onde o empreendimento irá se instalar, bem como os fatores relacionados aos seus stakeholders, se faz necessária uma análise SWOT, para que haja êxito na visão macro e micro da AgitNow.

1.1.2 MOTIVAÇÃO E OPORTUNIDADES

- Forças

A ideia dos sócios na concepção da AgitNow foi proporcionar a informatização das empresas da região, criando desenvolvimento socioeconômico. A criatividade dos sócios, possibilitou agregar propostas de implementações que agregam maior valor aos produtos e serviços da empresa, bem como um atendimento mais eficiente e de forma mais intensa com o consumidor.

- Oportunidades

Por se tratar de um item de obrigatoriedade, o sistema de gestão comercial e emissão denota fiscal eletrônica para diversas atividades econômicas, cidades mais remotas que não possuem infraestrutura e suporte de empresas de grande porte. Para isto, a AgitNow surge como uma opção de fornecimento e suporte de sistemas de automação comercial e sistemas sob demanda, bem como possibilitando o suporte e manutenção de equipamentos hardware, com prospecção de suporte em cerca de 15 (quinze) cidades.

- Parceiros

O empreendedor possui contato e proximidade com líderes de empresas que

formentam o empreendedorismo. Líderes do SEBRAE, bem como da sala do Empreendedor da cidade estão sendo consultados para parcerias.

1.1.3 AMEAÇAS E LIMITAÇÕES

Em ameaças, foram identificadas:

- Obsolescência de tecnologias que são utilizadas

Com a evolução da tecnologia de maneira rápida e constante, acompanhar a evolução dos sistemas e equipamentos se torna um desafio, pois a acessibilidade de novas tecnologias se apresenta de alto custo pós lançamento.

- Limitações legais;

As mudanças de leis e ajustes de regulação, podem criar limitações para atuação da empresa e influenciar diretamente em todos os stakeholders ligados.

Para as limitações, foram diagnosticados os seguintes fatores:

- Falta de mão de obra

Por se tratar de tecnologia da informação e seus componentes, a quantidade de profissionais disponíveis no mercado ainda é escassa, de maneira a dificultar a contratação de mão de obra especialista para a empresa.

- O proprietário ser o responsável por toda a operação

O fato de todas as operações serem centralizadas no proprietário, limita a empresa em caso de inoportunos.

- Concorrentes na região

A empresa possui diretamente dois (02) grandes concorrentes na região, a Softcom, empresa que possui 20 anos de mercado, e a Elmar tecnologia, esta, especialista em empresas públicas. Com isto, esses possuem grandes clientes, de maneira que são referência na região e podem limitar o mercado da empresa.

- Tributação e impostos

Para a compra de matéria prima, o principal mercado de tecnologia internacional

possui taxaço, de maneira a dificultar a importa  o de material com custo benefício viável para opera  o da empresa, de maneira a ser necessário a compra de m  teria prima a preços maiores.

2.0 RESULTADO DA PESQUISA DE MERCADO

No período de 01 de agosto de 2023   31 de agosto de 2023 foi aplicado um questionário que visou mensurar dados estratégicos das empresas da região (Ja  an  , Coronel Ezequiel, Nova Floresta, Cuité, Picuí, Barra de Santa Rosa, Frei Martinho, Baraúna e Sossego), estas foram direcionadas ao questionário online, para fins de otimiza  o de tempo. Esta pesquisa analisou 10 (dez) perguntas de respostas direcionadas, de maneira que abrangeu 26 comerciantes respondentes.

Os dados coletados são utilizados no planejamento de viabilidade da empresa, para que possam ser analisados a possibilidade de mercado, de maneira a se atentar a fatores estratégicos, que irão direcionar a formula  o de produtos e serviços acessíveis que tenham demanda iminente. Com isto, os dados permitem traçar o perfil médio das empresas respondentes, seu porte financeiro, ramo de atua  o e seu acesso   tecnologia e sistemas gestão. Outro fator que a pesquisa busca analisar   a disponibilidade financeira das empresas para utiliza  o dos produtos e serviços de tecnologia para suporte a gestão e opera  o das mesmas.

No gráfico 01,   possível analisar que metade das empresas respondentes (50%) possuem porte MEI (Até R\$ 81.000,00 anual), estes, possuem um faturamento médio de R\$ 6.700,00. Por se tratar de um regime tributário simplificado, grande parte dos empreendedores de pequeno porte, migram para este formato, não sendo obrigatório sistemas de gerenciamento.

As microempresas (com faturamento de até R\$ 360.000,00 anual) representam 38,5% das empresas respondentes. Este porte empresarial possui média de faturamento de R\$ 30.000,00 mensais. Segundo Correia (2023) a microempresa possui obrigatoriedade de manter uma contabilidade formal, bem como sistema de formaliza  o e emissão de nota fiscal eletrônica.

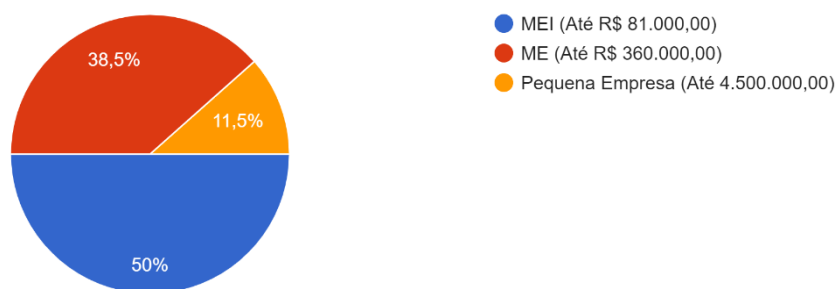
As empresas de pequeno porte (com faturamento de até R\$ 4.500.000,00 anual) representam 11,5% das empresas respondentes do questionário. Estas, por possuírem

porte maior, são mais escassas na região, visto a quantidade de MEI's e ME's que possuem uma camada de mais de 88% das empresas predominantes.

Gráfico 01: “Porte da empresa”

1- Qual o porte da sua empresa? (Faturamento anual)

26 respostas



Fonte: Própria (2023)

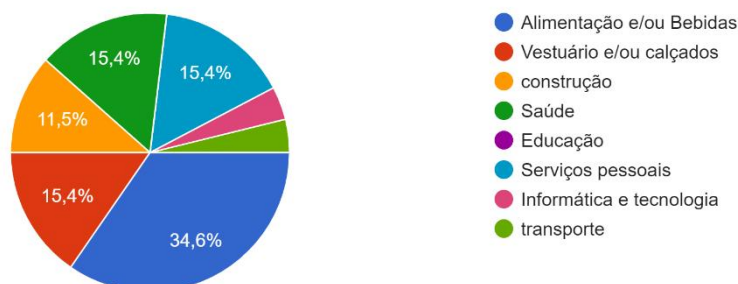
No gráfico 02 as empresas responderam acerca do ramo em que atuam atualmente. Dos respondentes o ramo com maiores números de empresas se apresentou como alimentação e / ou bebidas, com 34,6% do ramo exercido, exemplificados por: lanchonetes, restaurantes, bares e conveniências. Por se tratar de um ramo de serviços essenciais e de grandes demandas, justifica-se a quantidade de empresas.

Ocupando 46,2% os setores de vestuários, saúde e serviços pessoais são responsáveis por grande parte da movimentação de empresas na região, de maneira a possibilitar a entrada da AgitNow nesses segmentos.

Gráfico 02: “Ramo empresarial”

2- Qual o ramo da sua empresa?

26 respostas



Fonte: Própria (2023)

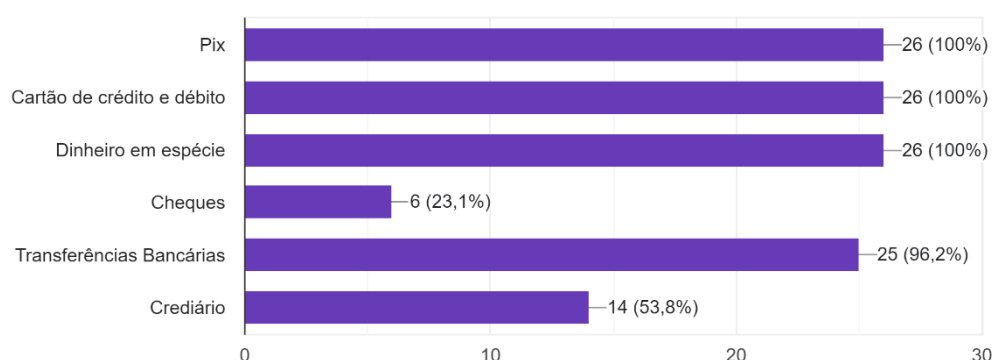
No gráfico 03, é demonstrado os meios de pagamentos utilizados pelas empresas da região. O Pix, criado pelo banco central do Brasil em de maneira gratuita, está sendo recebido como meios de pagamentos junto com cartões de débito e crédito por todas as empresas pesquisadas.

O menor índice entre as empresas como forma de pagamento é o cheque. Por se tratar de um meio de pagamento obsoleto, apenas 6 empresas fazem a utilização.

Gráfico 03: “Meios de pagamentos”

3- Faz o uso de quais meios de pagamento na sua empresa?

26 respostas



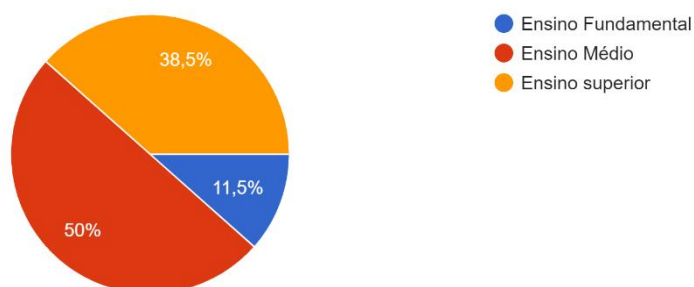
Fonte: Própria (2023)

No gráfico 04, é demonstrado o quantitativo do grau de instrução (escolaridade) dos proprietários das empresas. Os proprietários com nível médio, apresentam 50% de

todo o público, os proprietários que possuem nível superior (sendo curso da área ou não), são 38,5% da pesquisa.

Gráfico 04: “Grau de instrução”

4- Qual seu grau de instrução
26 respostas

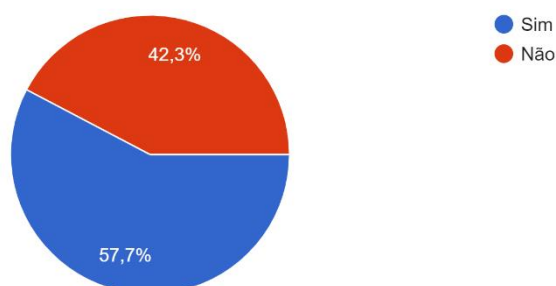


Fonte: Própria (2023)

No gráfico 05 é demonstrado o percentual das empresas pesquisadas que fazem uso de sistema gerencial para apoio nas operações. Em 57,7% dos casos, as empresas já utilizam sistemas gerenciais. Entretanto, o percentual de empresas que não utilizam um sistema gerencial é de 42,3%, este dado demonstra que existe um percentual expressivo de empresas a serem abordadas para serem clientes em potencial da AgitNow.

Gráfico 05: “Uso de sistema gerencial”

5- Possui algum sistema gerencial para a empresa ativo?
26 respostas

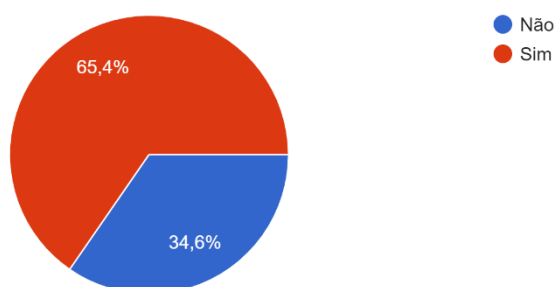


Fonte: Própria (2023)

No gráfico 06 foi questionado aos proprietários a utilização de ferramentas de tecnologias para o apoio à gestão da empresa. Com isto, verificou-se que 65,4% possui equipamento para dar suporte, bem como 34,6% não possuem.

Gráfico 06: “Uso de equipamentos”

6- Possui equipamento próprio de tecnologia para dar suporte à empresa? (Ex. Computadores, tablets)
26 respostas

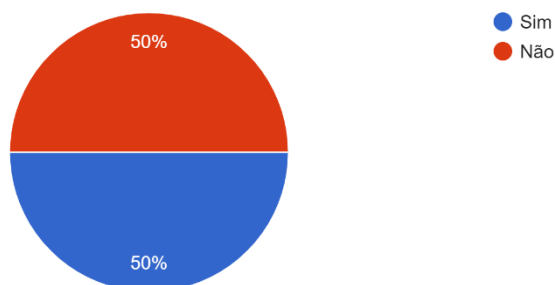


Fonte: Própria (2023)

O gráfico 07, demonstra o percentual de empresas que possuem contrato ativo com empresas de TI para suporte de sistemas e de hardwares. Os proprietários que não possuem contratos, representam 50% dos pesquisados.

Gráfico 07: “Contrato com empresa”

7- Possui contrato com empresa de suporte em tecnologia? (Ex. sistemas gerenciais, manutenção de informática).
26 respostas



Fonte: Própria (2023)

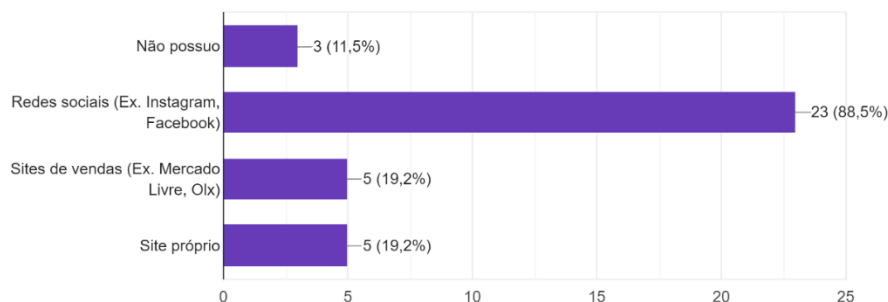
O gráfico 08 apresenta dados sobre quais ferramentas tecnológicas são utilizadas pelos proprietários das empresas para as vendas. 3 das empresas pesquisadas (11,50%)

alegaram não possuir ferramentas tecnológicas para vendas. As redes sociais tiveram maior destaque, sendo utilizadas por 88,50% das empresas pesquisadas, se tornando assim o maior canal de comercialização das empresas pesquisadas, de maneira que tenham o máximo de visibilidade e alcance um público maior pelas mesmas.

Gráfico 08: “Uso de ferramentas digitais”

8- Possui qual ferramenta digital de venda de produtos?

26 respostas



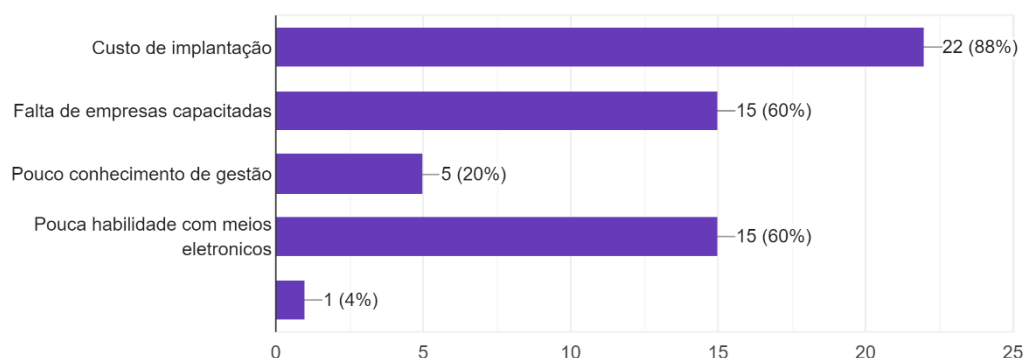
Fonte: Própria (2023)

No gráfico 09, os respondentes foram questionados sobre suas dificuldades para a automatização (utilização de ferramentas digitais) para apoio às empresas. Nisto, 3 situações se apresentaram como as mais recorrentes, o custo de implantação se apresenta em 88% das empresas como obstáculo. A falta de empresas capacitadas, bem como a pouca habilidade dos proprietários, surgirá em 60% das empresas respondentes.

Gráfico 09: “dificuldades com meios digitais”

9- Qual sua maior dificuldade para automatizar sua empresa para meios digitais?

25 respostas



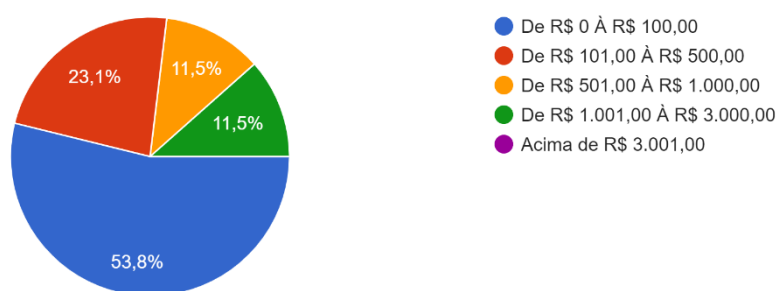
Fonte: Própria (2023)

No gráfico 10, as empresas foram questionadas sobre seus custos mensais com tecnologias (equipamentos, sistemas, suportes). No total, 53,8% das empresas gastam até R\$ 100,00 mensais. O ticket médio apresentado na região, com base nas respostas é de R\$ 630,00 mensais.

Gráfico 10: “Custo com tecnologia”

Qual seu custo com tecnologia?

26 respostas



Fonte: Própria (2023)

Visto os dados demonstrados na pesquisa, foi possível verificar que a maioria dos respondentes são MEI, que atuam na área de alimentação e bebidas. Estes, optam por utilizarem pagamentos digitais, utilizando equipamentos digitais com programas de gestão de preço médio de até R\$ 500,00, para divulgação, a principal ferramenta de acesso são as redes sociais.

Com os dados coletados e analisados irão servir de parâmetros, para que possam ser criadas soluções para as demandas encontradas, bem como para alcançar a maior eficiência do empreendimento.

2.0 PLANO DE OPERAÇÕES

A AgitNow, terá como proposta básica a simplificação e a busca da eficiência nos processos de prestação de serviços, bem com o fortalecimento do relacionamento com as partes interessadas, para tanto, serão oferecidos os seguintes serviços:

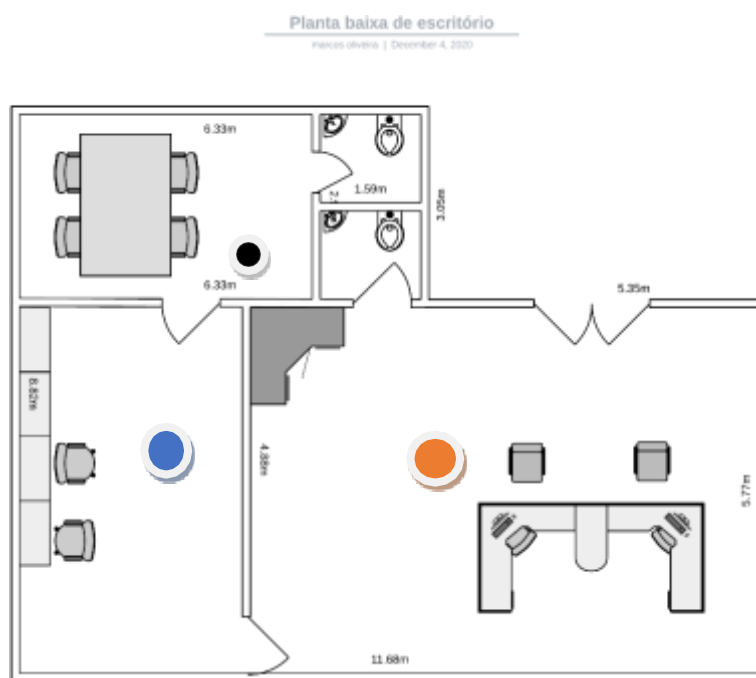
- Apoio na configuração de equipamentos, instalação e uso de equipamentos e aplicativos informáticos;
- Instalação e aluguel de equipamentos de informática (hardware) e

programas de computador;

- Criação e suporte de Software sob demanda;
- Criação e suporte de aplicativo (Mobile) sob demanda;
- manutenção de sistemas informáticos, Formatação, atualização, e instalação de softwares;
- Recuperação de dados e arquivos;
- Venda de itens de informática.

Para a realização dos serviços está sendo proposto o seguinte layout, conforme Figura 1.

Figura 1: Layout da Empresa



Fonte: Própria (2023)

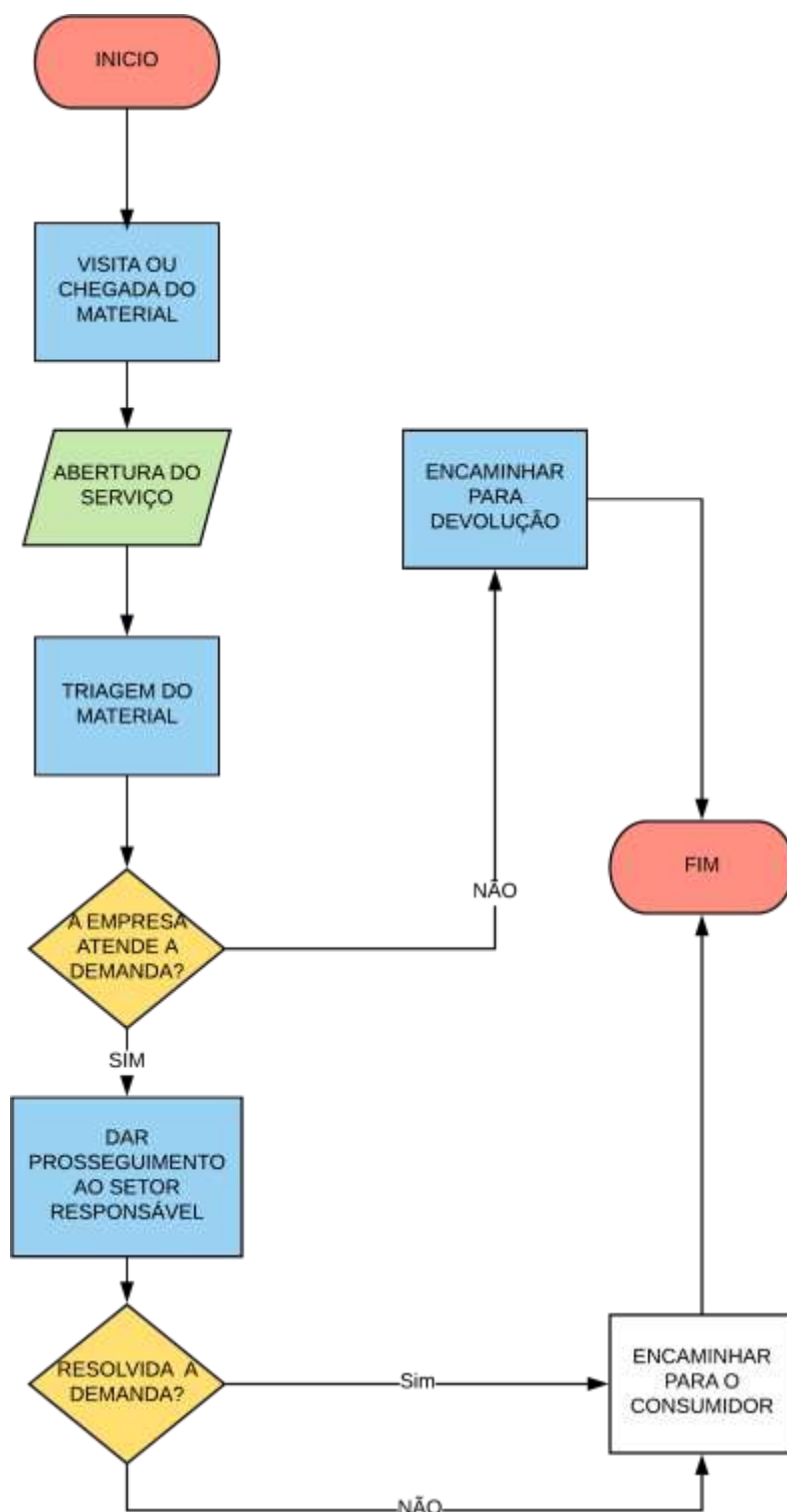


Zona de recepção e atendimento ao cliente; Laboratório de desenvolvimento e centro de Reparo;
Zona administrativa e área de reuniões.

No espaço físico, será desenvolvido todos os processos da empresa, bem como todo o processo de relacionamento com os stakeholders.

Os processos de produção e relacionamento da AgitNow devem seguir os precedentes baseados no fluxograma abaixo descrito, conforme Figura 2.

Figura 2: Fluxograma da Empresa



Fonte: Própria (2023)

Entende-se, portanto, que na recepção dos equipamentos, um dos especialistas atendente identifica a necessidade do cliente em relação as demandas do equipamento, abre uma Ordem de Serviços (OS), registrando os dados do cliente e do equipamento, estabelecendo o controle de entrada para elaborar o orçamento, efetuar o reparo e registrar a saída quando for o caso.

2.1 TECNOLOGIA

Como diferencial competitivo, a empresa utilizará as ferramentas tecnológicas de maneira mais acessível ao seu público alvo. De maneira que possam otimizar as operações e que os custos sejam reduzidos ao máximo.

3.0 PLANO DE MARKETING

O plano de marketing apresenta as estratégias mercadológicas que visam analisar e aperfeiçoar os aspectos do mercado e como a empresa se posiciona frente aos seus clientes.

3.1 POSICIONAMENTO DE MARKETING

A empresa tem como posicionamento do marketing uma abordagem que seja acessível para os consumidores, a partir de dados coletados na pesquisa, foi possível observar que o publico de pequeno e médio porte, buscam preços acessíveis. Nisto, para alcançar o público AgitNow apresenta aos seus consumidores diversos benefícios:

- Maior qualidade nos serviços, especialistas na área estão sempre a disposição para sanaras demandas;
- Fidelização e agilidade: Buscamos atender de forma ágil e eficiente todas as demandasurgentes, de forma prioritária, a empresa busca estar sempre buscando o relacionamentocom os clientes fidelizados, proporcionando ofertas exclusivas e promocionais.
- Preços que cabem no bolso do empreendedor. Para isto, a empresa busca se manter na frente da concorrência com os preços mais atrativos.

A empresa tem como diferencial competitivo:

- Agilidade no atendimento de demandas, com prazos mínimos de entrega;
- Menor custo para o cliente, descontos gradativos no valor da renovação anual dossistemas comerciais;

- Certificação ISO 9001 de qualidade nos serviços prestados;
- Sistema próprio de comunicação e ajustes entre empresa – cliente;

3.2 DEFINIÇÃO DE PREÇOS

Os serviços ofertados pela AgitNow têm como característica chave o baixo custo, bem como o uso eficiente dos recursos. Com isto, foi possível formular uma precificação frente aos concorrentes que têm um custo mais alto. Apoio na configuração de equipamentos, instalação e uso de equipamentos e aplicativos informáticos. Consiste no apoio físico das tecnologias e de especialistas da empresa para montagem e configuração de equipamentos adquiridos de forma externa pelos clientes.

A precificação de cada produto se baseia nos padrões:

- Apoio na configuração de equipamentos, instalação e uso de equipamentos e aplicativos informáticos. A precificação segue da seguinte forma: R\$ 75,00 por visita do técnico (margem de lucro para empresa de 50%);
- Instalação e aluguel de equipamentos de informática (hardware) e programas de computador. Até 10 máquinas o preço sugerido é de R\$ 400,00 no ato da instalação; Preço mensal de 9% do valor de cada máquina (cerca de R\$ 98,00 para contrato de até 06 meses). Para contrato com prazo acima de 06 meses, cobra-se 4% do valor da máquina. Apresentando um lucro com margem de 65 % para a empresa.
- Criação e suporte de Software sob demanda: A precificação para a criação dos softwares parte do tamanho do projeto, partindo de um valor fixo de R\$ 2.500,00. Para projetos de pequeno porte, mais mensalidade de R\$ 150,00 (com custo de cerca de 40 % para a empresa). Projetos de médio porte R\$ 5.000,00, mais mensalidade de R\$ 300,00 (projeto com custo de 56 % para a empresa).
- Criação e suporte de aplicativo (Mobile) sob demanda A precificação para a criação dos softwares parte do tamanho do projeto, partindo de

um valor fixo de R\$ 2.500,00. Para projetos de pequeno porte, mais mensalidade de R\$ 150,00 (com custo de cerca de 40 % para a empresa). Projetos de médio porte R\$ 5.000,00, mais mensalidade de R\$ 300,00 (projeto com custo de 56 % para a empresa).

- Manutenção de sistemas informáticos, Formatação, atualização, e instalação de softwares. A precificação segue da seguinte forma: R\$ 75,00 (margem de lucro para empresa de 80%);
- Recuperação de dados e arquivos. A precificação segue da seguinte forma: R\$ 75,00 (margem de lucro para empresa de 80%);
- Venda de itens de informática: A precificação varia entre o valor do item, contudo, a taxa de lucro para a empresa varia entre 25% e 30%

3.3 OBJETIVOS DO MARKETING

A empresa possui como objetivos estratégicos do marketing três pilares que irão nortear o crescimento da empresa nos primeiros 36 meses de existência, de forma a determinar as diretrizes e as tomadas de decisão no âmbito empresarial.

Diretriz 01: Crescimento da sua base de clientes ativos em 20 % a.a., para que possa se elevar a base ativa e o faturamento líquido;

Diretriz 02: Retenção do cliente. Fidelizar a quantidade máxima de clientes, de maneira que se gere benefícios para o mesmo de médio e longo prazo, tais como: descontos, prioridades de atendimentos, ofertas exclusivas;

Diretriz 03: Reconquista da base de clientes inativa: Reativar contratos inativos, de maneira a ofertar descontos que impulsionam o cliente em curto e médio prazo.

3.4 ESTRATÉGIAS PARA O MARKETING

As estratégias de direcionamento do marketing estão descritas abaixo:

Tabela 01: “Estratégias marketing”

Estratégia de Produto	Ampliar o uso do cliente: Criação de combos promocionais para agregar mais valor aos produtos.
Estratégia de Preço	Aumentar o Ticket médio do cliente, de maneira que possa aumentar o faturamento líquido; Proporcionar descontos maiores em combos de produtos com faturamentos estratégicos.

Estratégia de Promoção	Publicidade on-line, utilização de redes sociais e sites; Física, divulgações em carros de som, visita às empresas e prospecção via telefone.
-------------------------------	---

Fonte: Própria (2023)

4.0 PLANO FINANCEIRO

A empresa será instalada de início no prédio da família do empresário, bem como irá utilizar do saldo em poupança que possui de R\$ 80.000,00 para reforma do prédio está previsto a utilização de R\$ 30.000,00.

Para compra de insumos e materiais para revenda, a empresa planeja utilizar R\$ 30.000,00, valor que será direcionado em 70% (R\$ 21.000,00) para compras de equipamentos para revenda. Para desenvolvimento de sistemas e compra de material de suporte operacional, a empresa visa utilizar R\$ 9.000,00.

Os R\$ 20.000,00 restantes, serão direcionados ao capital de giro da empresa, para pagamento de despesas sazonais e não previstas, bem como a utilização para financiamento de curto prazo de compra de equipamentos de curto prazo.

Tabela 02: “Investimentos”

ITEM DE INVESTIMENTO	VALOR TOTAL
Reforma do prédio e equipamentos	30.000,00
Compra de mercadorias	21.000,00
Custos para abertura da empresa	9.000,00
Capital de giro	20.000,00
VALOR TOTAL	80.000,00

Fonte: Própria (2023)

Tabela 03: “Fluxo de caixa livre anual”

ANOS	0	1	2	3	4
(a) Receita total (vendas)		179.480,00	256.438,00	373.396,00	490.354,00

(b) Gastos operacionais fixos		35.856,00	35.856,00	35.856,00	35.856,00
(c) Lucro (Receita - Gastos Totais)		103.624,00	220.582,00	337.540,00	454.498,00
(d) Devolução investimento		26.666,00	26.666,00	26.666,00	
(f) Fluxo de caixa livre - FCL (a-b-c)	-80.000,00	76.958,00	193.916,00	310.874,00	454.498,00

4.1 ANÁLISE FINANCEIRA

A empresa planeja de início um Ticket médio por cliente de R\$ 498,00, levando em consideração a instalação do sistema e de um equipamento por cliente com o potencial inicial de atendimento de 30 clientes simultâneos.

Estimasse que o faturamento médio mensal seja de R\$ 14.940,00, com margem de lucro de 80% (R\$ 11.952,00 mensalmente) Neste contexto, espera-se uma taxa interna de retorno -TIR ao ano de 14,84% do valor investido.

A partir da avaliação financeira do ponto de equilíbrio é possível avaliar o nível de atividade em que as receitas totais são iguais aos custos totais. Se apresenta como o ponto em que os custos fixos e variáveis são totalmente cobertos pelas receitas.

Para calcular o ponto de equilíbrio, é preciso considerar os seguintes elementos:

- Custos Fixos: São os custos que não dependem do volume de produção e não variam.
- Custos Variáveis: Se apresentam como custos que variam de acordo com o volume.

Para calcular o ponto de equilíbrio do novo empreendimento, foi utilizada a seguinte fórmula:

- $PE = [CF \div (RT - CV)] \times 100$ Onde:
- PE = Ponto de Equilíbrio;
- CF = Custo Fixo;
- RT = Receita Total;

- CV = Custo Variável (Este na AgitNow sendo 25% dos custos totais);
- PV = Preço de Venda;

Desta forma, analisando os dados do balanço, chegamos à:

$$PE = [CF \div (RT - CV)] \times 100$$

$$PE = [26.892,00 \div (179.480,00 - 8.964,00)] \times 100$$

$$PE = 0,1577 \times 100$$

$$\mathbf{PE = 15,77\%}$$

Desta maneira, para se tornar viável o empreendimento, a empresa necessita alcançar no mínimo 15,77%, que é o seu ponto de equilíbrio, para a partir disso obter lucro.

5.0 PONTOS A SE DESENVOLVER APÓS A CRIAÇÃO DA EMPRESA

A partir da análise da AgitNow, se faz necessário a criação de propostas de intervenção após o início da atuação da empresa, de maneira que possa agregar maiores resultados ao processo como um todo. Contudo, devido a delimitação de alguns dados, bem como o contexto em que a empresa irá se encontrar, se faz necessária análise junto às informações por parte do proprietário.

Contudo, dois pilares da empresa devem ser aprofundados:

- A necessidade de criação de um setor contábil, que consiga regular todos os aspectos contábeis, como materiais, contas a pagar e receber, bem como nas rotinas de emissão e controle de notas fiscais.
- Criação de um setor de RH especializado. Esta demanda é crucial para a gestão do capital humano da empresa, por se tratar de uma área estratégica para a empresa, deve-se criar um plano de gestão para que se obtenha êxito na execução dos processos.

6.0 CONCLUSÕES

Este plano de negócio segue como parâmetro para o planejamento e operações da AgitNow, bem como demonstra a partir dos dados apresentados que existe viabilidade para instalação da empresa, tendo em vista que existe uma demanda iminente do mercado pelos produtos e serviços desenvolvidos pela AgitNow. Devido a natureza de inovação em que a empresa emerge, se faz crucial o acompanhamento e análise das

mudanças de mercado, bem como a criação de um benchmarking, para assim garantir a liderança competitiva da empresa. A gestão das pessoas é um fator crucial na organização, sendo necessário o desenvolvimento iminente da gestão de pessoas, para que operações e decisões sejam descentralizadas do empresário, diminuindo assim a dependência da presença do mesmo em todos os aspectos da empresa. Outro fator crucial para mitigar riscos para empresa é a busca de capital de terceiros para financiamentos das operações por meio de créditos bancários, fazendo a utilização do plano de negócios como parâmetro para análise.

7.0 REFERÊNCIAS

E-GESTOR (Brasil). **A vantagem competitiva trazida pela tecnologia em pequenas empresas**. 2016. Disponível em: <https://blog.egestor.com.br/entenda-a-vantagem-competitiva-trazida-pela-tecnologia-em-micro-e-pequenas-empresas/>. Acesso em: 06 jul. 2023.

SEBRAE (Brasil). **TOTAL DE EMPRESAS**. 2020. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/totaldeempresas/>. Acesso em: 06 jul. 2023.

VENTURA, Ivan. **Setor de TI, telecomunicação e comunicação já representa 7% do PIB brasileiro**. 2018. Disponível em: <https://www.consumidormoderno.com.br/2019/05/13/setor-ti-pib-nacional/>. Acesso em: 06 jul. 2023.

STRASSBURG, Udo et al. **A tecnologia da informação como diferencial competitivo para as empresas**. Revista csp, Brasil, p. tecnologia- empresa, 1 jan. 2006. Disponível em: <http://e-revista.unioeste.br/index.php/ccsaemperspectiva/article/view/1503>. Acesso em: 06 jul. 2023.

SCHULTZ **Sistemas de informações gerenciais – Estratégias Táticas Operacionais**: 8ª ed., São Paulo: Atlas, 2002.

ROSA, Cláudio Afrânio. **COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIOS**. Sebrae, Brasília, 2013. Disponível em:

<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/COMO%20ELABORAR%20UM%20PLANO_baixa.pdf> Acesso em: 06 de jul. 2023.

CECCONELLO, A. R; AJZENTAL, A. **A construção do Plano de negócio**. São Paulo: Saraiva, 2008

PEREIRA, M. F; ZENARO, M. **Marketing Estratégico para organizações e empreendedores**. São Paulo: Atlas, 2013

OLIVEIRA, Camila de. Crescimento do setor de Eletrônicos no Brasil e tendências para 2021. **Olist.com**. Disponível em: <<https://blog.olist.com/2-setor-de-eletronicos>>. Acesso em: 10 setembro 2023.

ROVEDA, Vinicius. 11 negócios em alta para 2021: ideias para empreender no “novo normal”. **Conta Azul**. Disponível em: <<https://blog.contaazul.com/negocios-em-alta>>. Acesso em: 04 setembro 2023.

8.0 APÊNDICES

8.1 pesquisa de mercado: Fonte: Própria (2023)

Pesquisa de Viabilidade de negócio.

Pesquisa para levantamento de demandas dos serviços para viabilidade de negócio.

1- Qual o porte da sua empresa? (Faturamento anual)

- MEI (Até R\$ 81.000,00)
- ME (Até R\$ 360.000,00)
- Pequena Empresa (Até 4.500.000,00)

2- Qual o ramo da sua empresa?

- Alimentação e/ ou bebidas
- Vestuário e/ ou calçados
- Construção
- Saúde
- Educação
- Serviços pessoais
- Informatica e tecnologia
- Outros...

3- Faz o uso de quais meios de pagamento na sua empresa?

- Pix
- Cartão de crédito e débito
- Dinheiro em espécie
- Cheques
- Transferências Bancárias

- Crediário
 - Outros...
- 4- Qual seu grau de instrução?
- Ensino Fundamental
 - Ensino Médio
 - Ensino superior
 - Outros...
- 5- Possui algum sistema gerencial para a empresa ativo?
- Sim
 - Não
- 6- Possui equipamento próprio de tecnologia para dar suporte à empresa? (Ex. Computadores, tablets)
- Sim
 - Não
- 7- Possui contrato com empresa de suporte em tecnologia? (Ex. sistemas gerenciais, manutenção de informática).
- Sim
 - Não
- 8- Possui qual ferramenta digital de venda de produtos?
- Não possui
 - Redes sociais (Ex. Instagram, Facebook)
 - Sites de vendas (Ex. Mercado Livre, Olx)
 - Site próprio
- 9- Qual sua maior dificuldade para automatizar sua empresa para meios digitais?
- Custo de implantação
 - Falta de empresas capacitadas
 - Pouco conhecimento de gestão
 - Pouca habilidade com meios eletrônicos
 - Outros...
- 10- Qual seu custo com tecnologia?
- De R\$ 0 À R\$ 100,00
 - De R\$ 101,00 À R\$ 500,00
 - De R\$ 501,00 À R\$ 1.000,00
 - De R\$ 1.001,00 À R\$ 3.000,00
 - Acima de R\$ 3.001,00

8.2 Logo da empresa. Fonte: Própria (2023)

