

Plano de Negócios *Fast Break*

*Aislan Amadio*¹
*José Marcio Alves Thomé*²
*Valéria Figueiredo*³
*Vagner Roberto da Costa*⁴

*Maria Eliza Zandarim*⁵

Resumo

O presente estudo tem como objetivo demonstrar e de estruturar as principais idéias e opções que o empreendedor analisará para decidir quanto iniciar seu próprio negocio.

Palavras-chave: Plano, negócios, investimento.

1. Introdução

Esse plano de negócios tem como objetivo apontar e programar um investimento e futuramente uma instalação de empreendedorismo para o desenvolvimento e distribuição do nosso produto em mercado interno.

Nosso produto trata-se de um aparelho inédito no país que já esta sendo utilizado nos Estados Unidos, Europa e Ásia.

Fast Break é um dispositivo instalado junto ao sistema de freios de veículos que já possuem sistema ABS de frenagem o qual auxilia muito os motoristas em grandes cidades.

¹ Assessor Parlamentar, Graduado em Ciências Aeronáuticas pela Universidade de Mogi das Cruzes (2000). Graduado pela Tampa University em Orlando-Flórida, Graduado em Piloto Privado pela Trainne em Orlando-Flórida

² Supervisor de logística, Estudante de Comercio Exterior pela Faculdade de Administração e Ciências contábeis de São Roque.

³ Representante Comercial, Estudante de Comercio Exterior pela Faculdade de Administração e Ciências contábeis de São Roque.

⁴ Representante Comercial, Estudante de Comercio Exterior pela Faculdade de Administração e Ciências contábeis de São Roque.

⁵ Bacharel em ADM, especialista em RH. Professora orientadora.

Imagine você no trânsito de São Paulo e de repente acha uma vaga minúscula em meio a uma multidão de carros, claro que é difícil fazer uma manobra enquanto tem uma multidão de carros esperando por você e de repente você encosta aqui e lá, na guia, no carro de trás, enfim uma guerra para estacionar.

Agora isso vai se tornar mais simples com o Fast Break você tem seu carro quase automatizado lhe informando o que esta acontecendo fora e internamente.

Então vamos ver do que se trata nosso produto!

2.1. Dirigentes

Aislan Amadio, administrador, sócios 1, responsável divulgar o nome do produto e adquirir mercado interno.

Objetivos:

Tornar o produto conhecido primeiramente e em segundo plano buscar parcerias em todo território nacional para melhor expansão de negocio.

Motivação:

Buscar oportunidades a longo e curto prazo, estabelecer metas para alcançar com sucesso os nossos objetivos, interagir com o mercado, não temer ao fracasso, sabendo que os erros contribuem para o crescimento pessoal e organizacional, persistir até que as coisas funcionem adequadamente e da maneira que foi planejada.

2.2. Dados do Empreendimento

Ramo de atividade: Prestação de serviços.

Tipo de negócio: Sensores automatizados em Freios ABS.

Serviços: Instalação e Manutenção.

Porte do Empreendimento: Valor do investimento Inicial:

R\$ 207.730,00

Regime de trabalho: 08 horas diárias (havendo a possibilidade sempre de prorrogação para atendimento ao cliente)

Área: 240m²

Numero de funcionários: 06 funcionários.

3. Identificação da Oportunidade

A prestação de serviços ligada ao ramo automotivo é uma atividade que apresenta uma enorme capacidade de crescimento, surgindo a partir daí a oportunidade de levar ao cliente um produto de alta tecnologia e qualidade. O fato de não haver tal produto no mercado interno mostra-se como uma excelente oportunidade. A oportunidade de negócios nessa atividade surge à medida que o número de carros aumenta nas ruas de nosso país e o espaço fica cada vez menos para os mesmos.

Também deve ser levada em conta a disponibilidade financeira das pessoas, geralmente classe média acima, com renda certa, baixa propensão para poupar e boa condição financeira, que estão sempre dispostas a gastar com seu conforto e qualidade.

4. Análise dos Riscos

No âmbito geral, os riscos associados a esses públicos são os seguintes:

- *Profissionais despreparados para lidar com idosos;*
- *Localização inadequada do empreendimento;*
- *Estrutura física imprópria para esse segmento;*
- *Equipamentos insuficientes para atender à demanda, bem como inadequados aos clientes;*
- *Pouco conhecimento no ramo de atividades relacionadas ao automobilismo;*
- *Produto não aceito no mercado*
- *Pouca visão empresarial.]*

5. Estudo de Mercado

Cliente

O público alvo nesse empreendimento são os donos de carros que já possuem sistemas de freios ABS nas quatro rodas o módulo tem que possuir ABS, ASC, ECS, EBD, freio a disco nas quatro rodas sem bombeamento a óleo o sistema só funciona em veículos de altíssima tecnologia.

Os mais importantes efeitos buscados pelo público com esse tipo de veículo são:

- Maior Conforto;
- Redução de risco de danos ao seu veículo;
- Melhor qualidade de produto e acessórios disponíveis.

O cliente alvo será o pessoal de classe média e alta que possuem carros com mais valor agregado e que sempre estão à procura de novos acessórios para seus carros.

6. Estratégia de Negócio

O Plano de divulgação consiste-se em anúncio na internet com site interativo mostrando tudo a respeito do aparelho. Outro meio de divulgação será por meio de revistas especializadas em carros. Como a revista Quatro Rodas, umas das mais famosas e lidas no Brasil.

A partir desse ponto iremos também a lojas especializadas de tuning ou venda de carros onde podemos agregar parcerias imprescindíveis para colocar produto no mercado.

7. Plano de Marketing

Nosso plano de marketing é identificar as oportunidades que podem gerar bons resultados para nossa organização, penetrando com sucesso, para obter a posição desejada no mercado.

Para que possamos alcançar nosso alvo iremos apresentar nosso produto de forma em que todos possam ver que nosso produto é algo imprescindível.

Todo plano será executado através de mídias que alcançam nosso público alvo como:

Televisão: No Brasil, mais de 163 milhões de pessoas possuem pelo menos um aparelho de televisão em casa, segundo dados no ano 2007.

Internet: Os internautas no País somam 64,5 milhões, não os 41,6 milhões apontados pelo Ibope/NetRatings

Mailing: Listas de e-mails segmentados com qualidade e garantia de contato com o cliente certo

8. Fornecedores

O produto trata-se de um chip instalado junto ao sistema de freios ABS.

Esse chip é importado dos Estados Unidos, China e Europa.

A nossa empresa será a importadora exclusiva do produto, distribuição e instalação.

Sendo um produto com alto potencial de venda, agregando uma parceria internacional para divulgação do mesmo.

Uma vez implantado no mercado e se tendo uma margem de distribuição bem interessante, com certeza o mercado internacional logo se intervirão para buscar colocar mais produto em mãos assim proporcionando melhores preços e condições de pagamentos. Uma vez adquirindo melhores preços podemos reverter esses aos consumidores finais e ampliando a rede de aquisição cada vez mais.

9. Concorrentes

A concorrência no ramo de fornecedores de peças e instalações desse ramos no mercado não existe.

Seremos pioneiros na implementação o produto no país e fornecedores dos mesmos.

Claro que a concorrência irá surgir, uma vez percebida que o giro de mercado da mercadoria tem futuro, muitos se interessarão. Nessa hora iremos estar muito fortes, pois nossa meta e fazer o mercado interno um só cliente nosso.

10. Localização

É de fundamental importância realizar uma pesquisa para saber quais as possibilidades de se abrir uma loja ou parceria em qualquer cidade.

- Nível sócio econômico das pessoas do lugar;
- Proximidade do público alvo
- Facilidade de acesso
- Local com facilidade de se receber veículos;
- Região escolhida com boa média de moradores.

11. Layout

O Layout, distribuição dos móveis e equipamentos em determinado espaço deve ser bem planejado, levando em consideração também o acesso à loja e ao local de instalação, deixando o cliente acessível à hora da rotina para que ele possa entender e ver o que se está sendo feito em seu veículo. É importante que as dependências sejam bem estruturadas, levando a um bom aproveitamento do espaço físico, proporcionando aos clientes conforto e segurança para sua breve estadia no local.

O empreendimento em análise trata de uma área de trabalho com 240m², com as seguintes instalações:

- Recepção
- Sala de administração
- Sala de espera com café e outros similares
- Banheiros masculinos, femininos e para funcionários
- Área dos serviços de instalações
- Depósito.

Para uma maior precisão quanto ao aproveitamento da área física do estabelecimento, devemos ter ciência que iremos necessitar uma área para os serviços de no mínimo cinco veículos de espaço, uma vez que sejam realizadas as tarefas tenhamos espaço para a livre manobra e agilidade na entrega do veículo ao seu dono.

12. Investimento Fixo

Os investimentos fixos (Físicos) necessários à implantação de loja para comercialização do sensor de veículos está condicionada ao padrão de negócios que se deseja estabelecer e também ao volume de capital disponíveis para se investir.

TABELA A Investimentos Fixos

INVESTIMENTO FIXO INICIAL	
ITENS	VALOR TOTAL
Ferramentas Manuais	R\$ 2.000,00
Ferramentas Elétricas	R\$ 4.000,00
Uniformes	R\$ 500,00
Computadores	R\$ 2.000,00
Móveis	R\$ 1.000,00
Brindes	R\$ 300,00
Material de Escritório	R\$ 200,00
Sensores (100 unidades)	R\$ 8.000,00
Despesas com Importação	R\$ 58.000,00
Despachante e Trading	R\$ 1.000,00
Veículos	R\$ 50.000,00
TOTAL	127.000,00

13. Custos Fixos

As despesas gerais de administração, ou custos fixos, inseridos na tabela B, variam de acordo com o porte ou características do empreendimento. São considerados custos fixos os salários e encargos do pessoal de apoio, aluguel do imóvel, tarifas de água, luz, telefone, honorários do contador, despesas do escritório e retirada dos sócios.

Os custos fixos estão ligados às características da região e do tipo de empreendimento e independem do faturamento da empresa.

TABELA B Custos Fixos Mensais

CUSTO FIXO MENSAL	
ITENS	VALOR TOTAL
Aluguel e taxas	5.000,00
Retirada do proprietário (pró-labore)	800,00
Encargos sem pró-labore	160,00

Honorários do contador	570,00
Material de expediente	800,00
Água, luz e telefone	1000,00
Manutenção e Conservação	300,00
Brindes	2.000,00
Impostos	2.800,00
Despesas eventuais	600,00
Importação dos sensores (100 Unidades)	8.000,00
Despesas com Importação	50.000,00
Propaganda	2.000,00
Combustível	800,00
Total	74.830,00

14. Custos da Mão-de-obra

O trabalho de instalação pode ser realizado por dois técnicos especializados para um bom e pronto atendimento sem evitar atrasos.

Teremos uma recepcionista para atendimento ao cliente, receber ligações e agendar horários.

O Auxiliar de Serviços Gerais irá efetuar todos os serviços que os técnicos acharem de precisão como ajuda, limpeza do local e outros serviços diários.

TABELA C MÃO DE OBRA DIRETA

Mão-de-obra		
Quantidade	Itens	Valor Total
1	Recepcionista	1.100,00
2	Técnicos de Instalação	4.000,00
1	Auxiliar de Serviços Gerais	800,00
Total		5.900,00

15. Custo Mensal dos Serviços

Aqui podemos ter uma breve visão dos custos mensais envolvidos o negocio.

TABELA CUSTOS MENSAIS

Custos Mensais	
Itens	Valor Total
Custos Fixo Mensal	74.830,00
Mão-de-obra	5.900,00
Total	80.730,00

Já nessa tabela iremos mostrar a receita mensal esperada de instalações de sensores (media de 100 ao mês.) sempre tendendo a sofrer mudanças numéricas tanto para cima ou para baixo.

TABELA RECEITA MENSAL.

Receita Mensal		
Quantidade	Média Instalações Mensais	Valor Total
100	Cada Instalação 2.500,00	250.000,00
Total		250.000,00

TABELA RESULTADO OPERACIONAL

Item	Descrição	Valor Total
1	Receita Operacional	250.000,00
2	Mão-de-obra direta	5.900,00
3	(-) Custos Fixos	74.830,00
4	Custo total (2;3)	80.730,00
5	Lucro Operacional (1-4)	169.270,00
6	Lucro Líquido	169.270,00

16. Investimento Inicial

São aqueles destinados à compra de máquinas, equipamentos, instalações, veículos, moveis e utensílios, equipamentos de informática e obras civis, ou seja, aquisição de ativos para o negócio, constituindo o seu patrimônio.

Investimento Total.

Item	Descrição	Valor Total
1	Aparelhos	127.000,00
2	Mão-de-Obra direta	5.900,00
3	Custos Mensais	74.830,00
Total		207.730,00

17. Considerações Finais / Análise dos resultados

Um investimento inicial de 127.000,00 de uma área de montagem e loja de distribuição dos sensores eletrônicos automotivos de aproximadamente 240m² pode resultar em faturamento de 169.270,00 ao mês.

Fornecedores

- **China Enterprises**
- **Power Brakes US**