

# EMPREENDEDORISMO



**NEW APP LTDA. EPP**

Yonathan Stein	<a href="mailto:yonathan@yonathan.com.br">yonathan@yonathan.com.br</a>
Rafael Carvalho	<a href="mailto:rafacarv2@gmail.com">rafacarv2@gmail.com</a>
Matheus Alves Barbosa	<a href="mailto:medabots101@hotmail.com">medabots101@hotmail.com</a>
Rodrigo Da Silva Vieira	<a href="mailto:rodrigov91@gmail.com">rodrigov91@gmail.com</a>

**Porto Alegre - RS**

**10 de Dezembro de 2015**

## 1 Descrição Detalhada

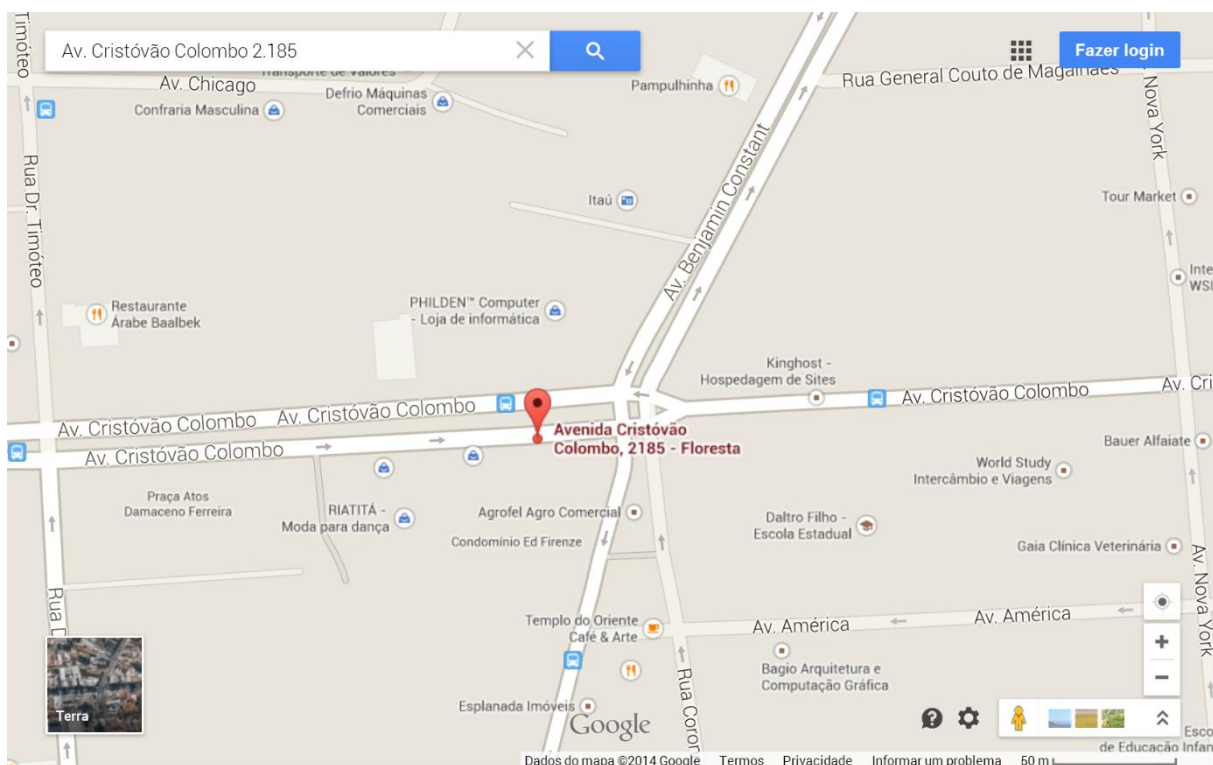
Somos uma empresa de desenvolvimento de aplicativos sob demanda e sistemas web. Sempre visamos criar um produto especial, que ofereça o que foi proposto junto com um toque de inovação, sendo um diferencial mágico para um universo tão dinâmico como a internet. Com uma equipe jovem, porém experiente, trabalhamos com responsabilidade, eficiência e agilidade, gerando sinergia para oferecer o nosso melhor.

### 1.1 Missão

Atender e superar as expectativas dos nossos clientes e parceiros, fornecendo produtos seguros e com qualidade diferenciada, através de modernas tecnologias e elevada qualificação de pessoal, atuando com responsabilidade social e ambiental.

### 1.2 Localização

Av. Cristóvão Colombo 2.185, Conj. 321. Porto Alegre – RS.





### 1.3 Infraestrutura

Sala comercial de pequeno ou médio porte, com workstations e climatizada. Um PC por usuário com configuração: CPU Quad-Core, 8GB RAM, 1TB HDD, VGA onboard, todos com monitor de 23 polegadas Full HD, com exceção de dois PCs que devem possuir monitores de 27, para desenvolvimento e programação. Sistema operacional Linux. Servidor Dedicado no Canadá e Cloud em *New York* para backups e estrutura online de grande demanda. Host compartilhado no Brasil para agilidade no acesso para a página da empresa. Smartphones iOS e Android, um iPhone 5S e um LG Nexus 5 para testes e desenvolvimento de aplicativos.

### 1.4 Produtos e Serviços

Proporcionando agilidade e facilidade, nossos produtos visam tornar a vida das pessoas mais simples. Diferente de tecnologias ultrapassadas, baseadas em meios de contato pouco práticos para a realidade atual, nosso foco é utilizar aplicativos e outros sistemas online para criar um contato rápido entre empresas e clientes ou demanda e oferta de serviço. Dessa forma, esse vínculo direto possibilita as empresas atender mais clientes no mesmo intervalo de tempo ou oferecer o devido serviço no exato momento em que for requisitado.

Nosso carro chefe, aplicativo para encontrar e solicitar o serviço do motoboy mais próximo (MotoMobile – “MM”), é exemplo de como nossos produtos funcionam:

o usuário baixa o aplicativo de graça e desfruta dessa nova realidade dispensando a necessidade de uma ligação com fila de espera para contratar o serviço, ao mesmo tempo a empresa/autônomo que oferecem o serviço possuem uma licença paga para integrarem o sistema. Dessa forma, é criado um link direto entre as duas partes gerando uma experiência inovadora sem necessidade de conhecimentos técnicos, exigindo conhecimentos básicos para utilização do aplicativo.

## **1.5 Mercado**

A área de desenvolvimento de aplicativos está em constante expansão, seja para desenvolvimento para empresas ou softwares independentes. A maior vantagem deste mercado é seu fácil acesso devido à globalização gerada pela internet, permitindo uma gama maior de clientes ou usuários. Mesmo sendo um mercado recente, já é considerado extremamente sólido e rentável.

### **1.5.1 Objetivos e Metas**

Tornar-se a melhor desenvolvedora de aplicativos, oferecendo produtos inovadores, elevando ao máximo a satisfação de clientes e usuários. Sempre ampliar a área de atuação expandindo para novos e ambiciosos projetos.

### **1.5.2 Ameaças e Oportunidades**

Por ser recente e rentável este mercado apresenta cada vez mais concorrência, exigindo agilidade, qualidade e inovação para permanecer competitiva. Sempre surgem novas possibilidades de integração com produtos e serviços pré-existentes, tornando esta área imediatista e renovável simultaneamente.

### **1.5.3 Pontos Fortes e Fracos**

#### Fracos:

- Empresa com pouco tempo de atuação;
- Pouco capital;
- Depende da aceitação de seus produtos no mercado;
- Poucos membros na equipe tornando a presença de cada um imprescindível.

Fortes:

- ✓ Inovadora;
- ✓ Atua em mercado promissor;
- ✓ Equipe atualizada com as novas tendências;
- ✓ Extremamente adaptável;
- ✓ Ecologicamente correta;
- ✓ Sempre aberta a novas possibilidades mesmo que exijam recomeçar projetos;
- ✓ Aberta a novos nichos dentro da área de tecnologia;
- ✓ Baixo custo operacional.

## 1.6 TI Verde e Sustentabilidade

Pensando verde, sempre procuramos parceiros comerciais que estejam de acordo com nossa ideologia, bem como nossos aplicativos, desde a fase embrionária, são norteados por este princípio. Queremos tornar a vida de nossos usuários mais fáceis enquanto menos energia é consumida, desta forma nos mantemos com frase inspiradora: “Somos uma vaca a menos peidando no mundo”.

## 1.7 Consumidores

Em nossa visão, nosso público consumidor não se resume apenas pela empresa/autônomo, que contratou diretamente nossos serviços, existe também o usuário final.

Nosso usuário final é cliente da empresa/autônomo que contratou nossos serviços, logo este não será um usuário pago diretamente, porém; é fundamental que sua versão do aplicativo/sistema esteja sempre atualizada de acordo com as suas necessidades para tornar viável o plano de negócios de nossos clientes licenciados.

Nossos clientes exigem uma forma de aumentar sua competitividade e consequentemente lucro, utilizando nossos aplicativos/sistemas como catalizador neste processo.

Ambos os tipos de consumidores esperam qualidade, beleza e praticidade aliada a novidades em nossos produtos. Desta forma, sendo usuário diretamente pago ou não; a nossa atenção é similar, pois é uma via de mão dupla em que precisamos

percorrer os dois caminhos para continuar atraentes aos consumidores e atender as expectativas de nossos clientes.

## 1.8 Fornecedores

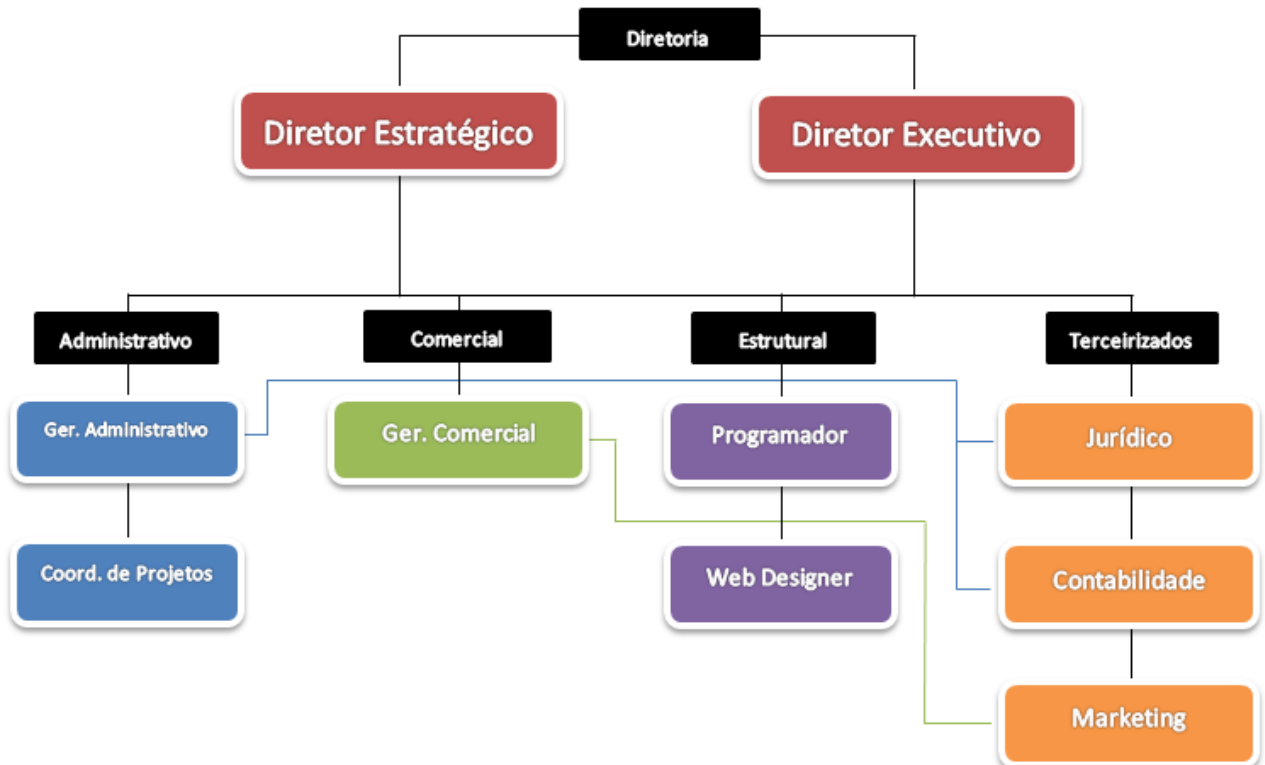
Acessórios, periféricos e computadores: DELL, HP ou dependendo do custo benefício os PCs serão montados pela equipe, Internet e telefonia: GVT 35Mbps com pacote ilimitado de ligações local e DDD para telefones fixos, Servidor de Hospedagem localizado em Porto Alegre (KingHost), Servidor Dedicado no Canadá (OVH) e Servidor Cloud em *New York* (DigitalOcean).

## 1.9 Concorrentes

Empresa	Serviços	Produtos	Localização
<b>NewAPP</b>	Desenvolvimento de Aplicativos Móveis e Sistemas Web.	MotoMobile e aplicativos sob demanda.	Av. Cristóvão Colombo 2.185, Conj. 321. Porto Alegre – RS <a href="http://www.newapp.com.br">http://www.newapp.com.br</a>
<b>HAAX</b>	Desenvolvimento de Aplicativos Móveis e Sistemas Web sob Demanda, Websites.	GetPorto, GetBH, GetCuritiba, GetFloripa, GetRio, GetSãoPaulo.	Rua Siqueira Campos 852, Conj. 103. Porto Alegre – RS <a href="http://www.haax.com.br">http://www.haax.com.br</a>
<b>Join Tecnologia</b>	Software sob medida, Consultoria em TI, Sistemas Mobile e Web.	Affectum, CREA-RS, Flubber.	Av. Borges de Medeiros 2.500, Conj. 907. Porto Alegre – RS <a href="http://www.jointecnologia.com.br">http://www.jointecnologia.com.br</a>
<b>Moolab</b>	Desenvolvimento de aplicações para iPhone, iPad e dispositivos móveis.	Prato Cheio, Finanças Pessoais, Mobtour.	Av. Wenceslau Escobar 3.120. Porto Alegre – RS <a href="http://www.moolab.com.br">http://www.moolab.com.br</a>

## 1.10 Colaboradores

### 1.10.1 Organograma da Empresa



### 1.10.2 Descrição Setores

**Diretoria:** Responsável pela tomada de decisões, planejamento estratégico, coordenação dos outros setores.

**Administrativo:** Auxílio a diretoria, gerenciamento e fiscalização sobre os setores terceirizados juntamente com a gestão de pessoal e projetos.

**Comercial:** Planejar e gerenciar as atividades de comercialização e vendas, ligado ao setor de marketing.

**Estrutural:** Área de criação, aprimoramento, e suporte de aplicativos e sistemas web.



### 1.10.3 Cargos

#### Diretor Estratégico:

**Descrição:** É o executivo principal, responsável pela estratégia do negócio e gestão em nível avançado e planejamento estratégico.

**Perfil Colaborador:** Alta capacidade de planejamento e visão de mercado. Forte tino comercial e empreendedor, com habilidade para criação de novos projetos e produtos. Habilidade de liderança.

**Qualificação:** Preferencialmente graduado em Administração, Economia ou área de TI. É imprescindível possuir grande noção administrativa.

#### Diretor Executivo:

**Descrição:** É o braço direito do Diretor Estratégico. É o responsável pela gestão das operações da empresa no dia a dia, realizando um acompanhamento rotineiro e eficiente do negócio, e com a função adicional de reportar regularmente todas as operações da empresa ao Diretor Estratégico para planejamento futuro.

**Perfil Colaborador:** Profissional com conhecimentos em Legislação Tributária e Gestão Pessoal. Alta capacidade de negociação, organização e flexibilidade.

**Qualificação:** Preferencialmente graduado em Administração, Economia ou Direito.

#### Gerente Administrativo:

**Descrição:** Responsável pela gestão de pessoal, recursos humanos, assim como em auxiliar a diretoria quando requisitado.

**Perfil Colaborador:** Organizado e flexível, sem receio em liderar pessoas.

**Qualificação:** Graduado em Administração, preferencialmente com pós em Administração de Empresas.

#### Coordenador de Projetos:

**Descrição:** Quem gerencia equipes para uma maior eficiência em um ou mais projetos, integrando setores para obter resultados mais efetivos.

**Perfil Colaborador:** Fluente em inglês, com perfil de liderança e facilidade em lidar com pessoas.

**Qualificação:** Graduado em Administração ou TI.



### Gerente Comercial:

**Descrição:** Planeja e orienta o plano de negócios diretamente relacionado com os níveis estratégicos e administrativos. Trata com clientes e participa de negociações.

**Perfil Colaborador:** Boas relações interpessoais, dinâmica de grupo e habilidade comercial.

**Qualificação:** Graduado em Gestão Comercial, Administração ou Economia.

### Programador:

**Descrição:** Trabalha na criação de novos projetos e no aperfeiçoamento dos pré-existentes.

**Perfil Colaborador:** Acostumado a trabalhar com prazos curtos e em equipe.

**Qualificação:** Graduado em Análise e Desenvolvimento de Sistemas e/ou Sistemas para Internet. Com grandes conhecimentos em desenvolvimento para Android e iOS, e programação em JAVA, PHP, MySQL, CSS, HTML.

### Web Designer:

**Descrição:** É responsável interface dos aplicativos e artes gráficas para a web.

**Perfil Colaborador:** Criatividade, dinamismo, facilidade de expressar ideias em suas criações.

**Qualificação:** Graduação em área da TI com ênfase em Web Design. Deve possuir grandes conhecimentos para trabalhar com Photoshop, Dreamweaver, Corel, PHP, CSS, HTML. Habilidades para gerenciamento de servidor FTP e WWW.

## 2 Processos

### 2.1. Diretoria

#### 2.1.1. Tomar Decisões

##### Entradas:

2.2.1. Rotinas Administrativas: Cálculo de orçamento para aprovação do projeto.

2.2.1. Rotinas Administrativas: Relatório de conclusão de projeto contendo estimativa de lucros.

2.2.1. Rotinas Administrativas: Andamento do Projeto.

2.2.1. Rotinas Administrativas: Questões Trabalhistas.

2.2.1. Rotinas Administrativas: Relatório sobre a situação dos demais setores da empresa.

2.3.1. Aprimoramento Comercial: Sugestões encaminhadas.

2.3.1. Aprimoramento Comercial: Termos de contrato.

2.4.1. Desenvolvimento de Aplicativos: Receber versão *beta* para aprovação.

Jurídico: Questões contratuais.

Jurídico: Questões trabalhistas.

Contabilidade: Comprovantes de pagamentos.

Marketing: Proposta de campanha de marketing.

##### Atividades:

**Diretor Estratégico:** Analisar tendências e necessidades de software no mercado.

**Diretor Estratégico:** Analisar requisições dos clientes.

**Diretor Estratégico:** Estipular metas e objetivos comerciais.

**Diretor Estratégico:** Verificar sugestões para os aplicativos.

**Diretor Estratégico:** Sintetizar ideias para o projeto baseadas na análise.

**Diretor Estratégico:** Analisar *beta* para verificar se esta como o escopo.

**Diretor Estratégico:** Estipular metas e objetivos para ações de marketing.

**Diretor Estratégico:** Aprovar projeto de ação de marketing com base nas metas e objetivos estipulados.

**Diretor Estratégico:** Representar a empresa em eventos públicos.

**Diretor Executivo:** Aprovar autorização de compra de recursos.

**Diretor Executivo:** Aprovar cronograma de projetos.

**Diretor Executivo:** Aprovar custos.

**Diretor Executivo:** Analisar relatórios de desempenho dos setores.

**Diretor Executivo:** Analisar histórico de desempenho dos setores.

**Diretor Executivo:** Analisar lucros estimados.

**Diretor Executivo:** Estipular cortes ou financiamento em determinado setor.

**Diretor Executivo:** Analises contratual.

**Diretor Executivo:** Aprovar ou não projetos.

**Diretor Executivo:** Passar informações ao diretor estratégico.

## Saídas:

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Metas e objetivos a serem alcançados.

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Ordem de aprovação de projeto para criação de contrato de prestação de serviços.

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Repassar ideias para o Gerente de Projetos.

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Aprovação da compra de recursos.

**2.3.1 Aprimoramento Comercial:** Metas e objetivos a serem alcançados.

**2.3.1. Aprimoramento Comercial:** Enviar metas e objetivos de marketing.

**2.3.1. Aprimoramento Comercial:** Termos do contrato aceito.

**2.4.1. Desenvolvimento de Aplicativos:** Metas e objetivos a serem alcançados.

**2.4.1. Desenvolvimento de Aplicativos:** Análise do andamento da versão *beta* em relação ao escopo do projeto.

**2.4.1. Desenvolvimento de Aplicativos:** Sugestões e ideias para criação.

**2.4.1. Desenvolvimento de Aplicativos:** Aprimoramentos necessários em aplicativos e sistemas web.

**Jurídico:** Questões contratuais.

**Jurídico:** Questões trabalhistas.

**Contabilidade:** Liberação de pagamentos.

**Marketing:** Aprovação de marketing.

SIT: Metas da Empresa; E-mails enviados em Ação de Marketing; Questões de Contrato.

SIG: Crescimento X Faturamento; Investimento X Resultado;

SIE: Crescimento do Mercado X Realizado; Resultados X Metas; Tempo X Média do Mercado; Lucro Real X Lucro Estimado.

## 2.2. Administrativo

### 2.2.1. Rotinas Administrativas

#### Entradas:

**2.1.1. Tomar Decisões:** Metas e objetivos a serem alcançados.

**2.1.1. Tomar Decisões:** Ordem de aprovação de projeto para criação de contrato de prestação de serviços.

**2.1.1. Tomar Decisões:** Repassar ideias para o Gerente de Projetos.

**2.1.1. Tomar Decisões:** Aprovação da compra de recursos.

2.3.1. Aprimoramento Comercial: Contrato para arquivamento.

2.3.1. Aprimoramento Comercial: Contrato para análise.

2.3.1. Aprimoramento Comercial: Valores e custos para arquivamento e análise.

2.4.1. Desenvolvimento de Aplicativos: Recebimento do esboço do projeto contendo recursos necessários.

2.4.1. Desenvolvimento de Aplicativos: Recebimento do andamento do projeto.

2.4.1. Desenvolvimento de Aplicativos: Recebimento de versões *beta* para testes.

Jurídico: Recursos Humanos.

Jurídico: Recebimento e arquivamento de contrato de prestação de serviços.

Contabilidade: Confirmação de recebimentos.

Contabilidade: Receber nota fiscal.

Contabilidade: Recebimento e arquivamento de contrato de prestação de serviços.

Marketing: Recebimento e arquivamento de contrato de prestação de serviços.

#### **Atividades:**

Coordenador de Projetos: Filtrar ideias do projeto e repassa-las a equipe estrutural.

Coordenador de Projetos: Promover reunião com programadores sobre o tempo estimado do projeto.

Coordenador de Projetos: Verificar requisições de software ou hardware da equipe de desenvolvimento.

Coordenador de Projetos: Enviar pedidos de aprovação à direção.

Coordenador de Projetos: Calcular orçamento dos projetos.

**Coordenador de Projetos:** Fazer relatório sobre andamento e estimativa dos projetos.

**Gerente Administrativo:** Verificação de pessoal.

**Gerente Administrativo:** Efetuar e conferir pagamentos dos funcionários.

**Gerente Administrativo:** Agendar Reuniões.

**Gerente Administrativo:** Pesquisar e formular orçamentos.

**Gerente Administrativo:** Fazer projeção de lucro dos projetos.

**Gerente Administrativo:** Efetuar compras pré-aprovadas.

**Gerente Administrativo:** Solicitar emissão de nota fiscal.

**Gerente Administrativo:** Solicitar emissão de cobrança.

**Gerente Administrativo:** Receber dos bancos e caixas os saldos e saques para controlar movimentações financeiras.

### **Saídas:**

**2.1.1. Tomar Decisões:** Cálculo de orçamento para aprovação do projeto.

**2.1.1. Tomar Decisões:** Relatório de conclusão de projeto contendo estimativa de lucros.

**2.1.1. Tomar Decisões:** Andamento do Projeto.

**2.1.1. Tomar Decisões:** Questões Trabalhistas.

**2.1.1. Tomar Decisões:** Relatório sobre a situação dos demais setores da empresa.

**2.3.1. Aprimoramento Comercial:** Liberação de verbas.

**2.3.1. Aprimoramento Comercial:** Informações de clientes.

**2.3.1. Aprimoramento Comercial:** Aprovação de projeto.

**2.3.1. Aprimoramento Comercial:** Liberação de contrato para conclusão de negócio.

**2.4.1. Desenvolvimento de Aplicativos:** Requisitar reunião.

**2.4.1. Desenvolvimento de Aplicativos:** Repassar recursos aprovados.

**2.4.1. Desenvolvimento de Aplicativos:** Enviar informações de atualizações para o projeto.

**Jurídico:** Recursos Humanos.

**Jurídico:** Envio de contrato assinado pelo setor executivo.

**Contabilidade:** Solicitar recebimentos.

**Contabilidade:** Solicitar nota fiscal.

**Contabilidade:** Envio de contrato assinado pelo setor executivo.

**Marketing:** Envio de contrato assinado pelo setor executivo.

SIT: Metas do projeto; Manutenção/Compra de Equipamentos; Registro de andamento de etapas; Folha de Pagamento.

SIG: Receita x Clientes; Receita x Custos.

SIE: Faturamento Realizado x Previsto.

## 2.3. Comercial

### 2.3.1. Aprimoramento Comercial

#### Entradas:

**2.1.1. Tomar Decisões:** Metas e objetivos a serem alcançados.

**2.1.1. Tomar Decisões:** Receber metas e objetivos do marketing.

**2.1.1. Tomar Decisões:** Termos de contrato aceito.

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Liberação de verbas.

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Informações de clientes.

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Aprovação de projeto.

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Liberação de contrato para conclusão de negócio.



**2.4.1. Desenvolvimento de Aplicativos:** Receber *beta* para aprovação do cliente.

Clientes: Dúvidas ou sugestões sobre algum produto.

Clientes: Requisição de aplicativos com orçamento.

Clientes: Termos de contrato.

**Marketing:** Campanha de publicidade de um novo produto.

**Marketing:** Novas ideias de marketing.

#### **Atividades:**

**Gerente Comercial:** Relacionamento e manutenção de clientes.

**Gerente Comercial:** Responder a dúvidas de clientes e auxiliá-los.

**Gerente Comercial:** Assegurar contratos de negócios.

**Gerente Comercial:** Repassar aplicativo requisitado ao cliente.

**Gerente Comercial:** Representar a empresa em eventos públicos caso o diretoria não possa.

**Gerente Comercial:** Selecionar sugestões mais citadas e encaminha-las.

#### **Saídas:**

**2.1.1. Tomar Decisões:** Sugestões encaminhadas

**2.1.1. Tomar Decisões:** Termos do contrato.

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Contrato para arquivamento.

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Contrato para análise.

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Valores e custos para arquivamento e análise.

**2.4.1. Desenvolvimento de Aplicativos:** Enviar relatórios do teste da versão *beta* apresentada ao cliente.

Clientes: Repassar aceitação de contrato.

**Marketing:** Requisição de publicidade de um novo produto.

**Marketing:** Novas ideias de marketing.

SIT: Satisfação do Cliente; Melhorias de Aplicativos.

SIG: Satisfação X Metas.

SIE: Ações Marketing X Cliente; Tempo X Vendas; Clientes X Metas.

## 2.4. Estrutural

### 2.4.1. Desenvolvimento de Aplicativos

#### Entradas:

**2.1.1. Tomar Decisões:** Metas e objetivos a serem alcançados.

**2.1.1. Tomar Decisões:** Analise do andamento da versão *beta* em relação ao escopo do projeto.

**2.1.1. Tomar Decisões:** Sugestões e ideias para criação e

**2.1.1. Tomar Decisões:** Aprimoramentos necessários em aplicativos e sistemas web.

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Participar de reunião.

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Receber recursos requisitados.

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Receber informações de atualizações para o projeto.

**2.3.1. Aprimoramento Comercial:** Receber relatórios do teste da versão *beta* apresentada ao cliente.

#### Atividades:

**Programador:** Criar algoritmo.

**Programador:** Definição de hardware e software necessários.

**Programador:** Criar esboço do projeto.

**Programador:** Criar programa sempre interagindo com o web designer para um melhor rendimento do projeto.

**Programador:** Finalizar programação *beta*.

**Programador:** Fazer melhorias conforme o resultado do teste.

**Programador:** Finalizar programação.

**Programador:** Fornecer atualizações para o aplicativo conforme requisitado.

**Web designer:** Ouvir ideias e opiniões de layout.

**Web designer:** Desenvolver UI amigável e leve junto ao programador.

**Web designer:** Finalizar *betas*.

**Web designer:** Enviar à diretoria versão *beta* do projeto para a verificação do andamento do projeto.

**Web designer:** Fazer melhorias conforme o resultado do teste.

**Web designer:** Finalizar o projeto.

## **Saídas:**

**2.1.1. Tomar Decisões:** Enviar *betas* para aprovação.

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Enviar esboço do projeto contendo recursos necessários.

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Enviar informações sobre o andamento do projeto.

**2.2.1. Rotinas Administrativas:** Enviar versões *betas* para testes.

**2.3.1. Aprimoramento Comercial:** Enviar *beta* para aprovação do cliente.

SIT: Recursos Necessários; Relatório de conclusão de etapas; Cronograma.

SIG: Realizado X Desejado.

SIE: Realizado X Desejado; Estimativa Real X Custo Final. Tempo X Entrega.

### 3 Marketing

Será fortemente embasado em redes sociais, em especial o Facebook e Google Adwords. Também contaremos com ativa participação em Blogs.



O serviço de anúncio no Google Adwords, também conhecido como Links Patrocinados funciona como anúncio. Eles aparecem para quem está procurando aquele determinado assunto em buscadores como o Google, hoje principal buscador do Brasil e responsável por mais de 90% do total de pesquisas feitas na web. O consumidor do mundo atual, antes de comprar um produto ou serviço, faz uma pesquisa na internet para saber mais informações antes da compra. Logo, a adequada e ativa gestão de redes sociais incrementa a percepção da empresa, gerando leads, potencializando vendas e fidelizando clientes.

Desta forma, nssa estratégia será utilizar estes mecanismos de marketing digital para prospectar clientes e abranger todo o território nacional, possivelmente internacional, pois nossos serviços independem da localização.

## 4 Planejamento Financeiro

Nesta tratamos o plano financeiro da startup desde a sua concepção, criação como pessoa jurídica, inscrição estadual, seu funcionamento e sua expectativa num futuro breve.

### 4.1 Constituição Legal

Prazo estimado de 60 dias para os tramites legais, pressupondo haver contrato social definido.

ITEM	R\$
Contador	450,00
Taxa Governo	350,00
Cartório	45,00
<b>TOTAL</b>	<b>845,00</b>

### 4.2 Investimento Inicial

QTD	ITEM	*R\$
3	Computadores	10.580,00
2	Servidores Cloud	385,00
1	Smartphone Android	1.100,00
1	Smartphone iPhone	1.250,00
3	Licenças Software	695,00
8	Cadeiras	3.600,00
3	Mesa Desk Office	2.340,00
1	Mesa Grande	1.260,00
1	Geladeira	780,00
1	Microondas	345,00
2	Ar Condicionado 12K BTU	1.862,00
1	Ar Condicionado 24K BTU	2.317,00
1	Instalação de Internet	150,00
<b>TOTAL</b>		<b>26.664,00</b>

\* se refere ao valor do item multiplicado pela sua quantidade.

### 4.3 Salários e Pró-Labore

<b>FUNCIONÁRIO</b>	<b>R\$</b>
Gerente Administrativo	2.553,00
Coordenador de Projetos	2.460,00
Gerente Comercial	2.971,00
Programador	2.162,00
Web-Designer	2.048,00
<b>SUBTOTAL I</b>	<b>12.194,00</b>

<b>PRÓ-LABORE</b>	<b>R\$</b>
Diretor Estratégico	3.585,00
Diretor Executivo	3.585,00
<b>SUBTOTAL II</b>	<b>7.170,00</b>

<b>TOTAL</b>	<b>19.364,00</b>
--------------	------------------

### 4.4 Despesas Fixas

<b>ITEM</b>	<b>R\$</b>
Salários	12.194,00
Pró-Labore	7.170,00
Água	160,00
Luz	395,00
Servidores Cloud	385,00
Internet e Telefone	130,00
Manutenção de Máquinas e do Patrimônio	150,00
Material de Escritório	150,00
Contabilidade	280,00
Jurídico	325,00
<b>TOTAL</b>	<b>21.339,00</b>

## 4.5 Despesas Variáveis de Venda (DVV)

Serão as comissões, despesas bancárias e os impostos, sendo estes uma parcela sobre o faturamento bruto. A empresa trabalhará no sistema de lucro presumido.

ITEM	*%
Comissionamento de vendedores e agentes	10,00
Cobrança Bancária (Percentagem Média)	2,50
ISS	5,00
PIS	0,65
CONFINS	3,00
IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica)	4,80
Contribuição Social	0,96
<b>TOTAL</b>	<b>26,91</b>

\* percentual sobre o faturamento bruto.

## 4.6 Projeção do Movimento de Tesouraria (Fluxo de Caixa)

	1º Semestre	2º Semestre	3º Semestre	4º Semestre	5º Semestre	6º Semestre
<b>Início - Dinheiro em caixa</b>	0,00	7.045,00	17.613,00	34.112,00	100.077,90	174.938,90
<b>Faturamento</b>	50.000,00	75.000,00	110.000,00	251.000,00	290.000,00	336.000,00
<b>DVV</b>	12.955,00	19.432,00	28.501,00	65.034,10	75.139,00	87.057,60
<b>Faturamento pós DVV</b>	37.045,00	55.568,00	81.499,00	185.965,90	214.861,00	248.942,40
<b>Saídas</b>	30.000,00	45.000,00	65.000,00	120.000,00	140.000,00	160.000,00
<b>Saldo do Semestre</b>	7.045,00	10.568,00	16.499,00	65.965,90	74.861,00	88.942,40
<b>Final - Dinheiro em Caixa</b>	7.045,00	17.613,00	34.112,00	100.077,90	174.938,90	263.881,30

OBS.: Dados estimados para simulação de projeção em seis meses, não necessariamente iguais as tabelas anteriores.