

CIMTECH - SOLUÇÕES TECNOLOGICAS



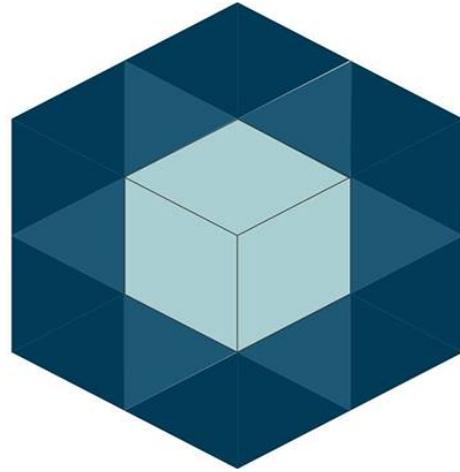
Grupo 2: Álvaro dos Reis Cozadi - 201211012

Aníbal Catheringer - 201211218

Augusto Soares Pereira - 201210320

Plano de Negócios

LOGO



CIMtech

PRINCIPAIS PARCEIROS



CENTRO DE INTELIGÊNCIA EM MERCADOS



INOVACAFÉ
AGÊNCIA DE INOVAÇÃO DO CAFÉ

CONCEITO DO NEGÓCIO

- CIM x CIMTech;
- A equipe do CIM;
- Núcleo de TI;



MERCADO E COMPETIDORES

- Exclusivo no ramo de soluções Web para o Agronegócio;



EQUIPE DE GESTÃO

- Coordenador Geral;
- Professor Orientador;



PRODUTOS E SERVIÇOS

- Aplicativos Mobile;
- Softwares WEB;
- Plataformas E-Commerce;
- Consultorias em TI;



Tabela 3 – Valor cobrado Serviços/Produtos *CIMTech*

Produto	Preço
Desenvolvimentos (Valor do desenvolvimento por horas incluindo eng. de soft. e serviços de DBA)	R\$ 80,00
Visita técnica simples (1 hora)	R\$ 150,00
Deslocamento até o cliente fora da cidade (Valor por KM rodado ida e volta pedágios)	R\$ 0,80
Criação de Sites (Valor para criação de sites com gerenciador de conteúdos e 15 fotos e 5 páginas)	R\$ 600,00
Serviços de sites (Valor por horas de trabalho)	R\$ 30,00
Criação de e-commerce (Valor para criação de loja virtual com gerenciador de conteúdo e 30 produtos)	R\$ 2.300,00
Servidores Windows (Serviço de instalação de servidores Windows 2008)	R\$ 1.350,00
Servidores Linux (Serviço de instalação de servidores Linux)	R\$ 1.600,00
Consultoria em redes e sistemas (Valor cobrado por hora)	R\$ 150,00
Contrato mensal servidores Windows (Inclui configuração e reparos, não inclui administração de usuários)	R\$ 500,00
Contrato mensal servidores Windows (Com administração de usuários, configuração e reparos)	R\$ 800,00
Contrato mensal servidores Linux (Inclui configuração e reparos, não inclui administração de usuários).	R\$ 1500,00
Contrato mensal servidores Linux (Inclui configuração e reparos, inclui administração de usuários).	R\$ 2000,00
Treinamento por módulo (Duas horas)	R\$ 90,00

Fonte: elaboração própria

MATRIZ BCG



CIMtech





CIMtech

ESTRUTURAS E OPERAÇÕES

- Localização;
- Infraestrutura;
- Equipamentos;
- Cargos e qualificações;



Cargo/Função	Qualificações Necessárias
Coordenador	Dominar frameworks de gerência Conhecimento de mercado e de requisitos para desenvolvimento de <i>software</i> Perfil de liderança Habilidades de negociação
Gestão de Infraestrutura do Servidor	Dominar gestão de servidores físicos e em nuvem Experiência em criação de máquinas virtuais para hospedagem de projetos Dominar desenvolvimento e gestão de banco de dados
Design de Imagens	Dominar ferramentas de design Habilidades na união de <i>back end</i> e <i>front end</i>
Desenvolvimento de Softwares Web	Dominar linguagens para desenvolvimento de plataformas <i>web</i> Dominar linguagens HTML e CSS Experiência em desenvolvimento e gestão de banco de dados
Desenvolvimento Softwares Mobile	Dominar ferramentas e o desenvolvimento de <i>apps</i> para <i>smartphones</i> e <i>tablets</i> Dominar linguagens HTML e CSS Experiência em desenvolvimento e gestão de banco de dados

Qualificações necessárias para os cargos/funções do *CIMTech*



MARKETING E VENDAS

- “Boca a boca”;
- Atendimento diferenciado;
- Demanda;
- Participação de Mercado;
- Preço;
- Canal de Distribuição;
- Estratégia de Venda;
- Plano de Comunicação;



Tabela 2 – Demonstrativo de crescimento do mercado de T.I

Segmento	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Software	5,9	7,1	7,1	8,0	8,9	9,4	10,1	11,4	12,6	13,6	14,6
Serviços	2,8	2,9	3,5	4,2	5,3	5,8	6,4	7,0	8,6	10,1	11,4
Total	8,7	10,0	10,6	12,2	14,2	15,2	16,5	18,4	21,2	23,7	26,0
Crescimento (%)	-	16,0	6,5	13,7	16,6	7,5	8,5	11,5	14,9	12,2	9,7

Fonte: ABES - Associação Brasileira das Empresas de Software e Companhia (apud Senior Solution, 2016)

Figura 5 – Cronograma de ações de marketing, dos meses 01 a 24

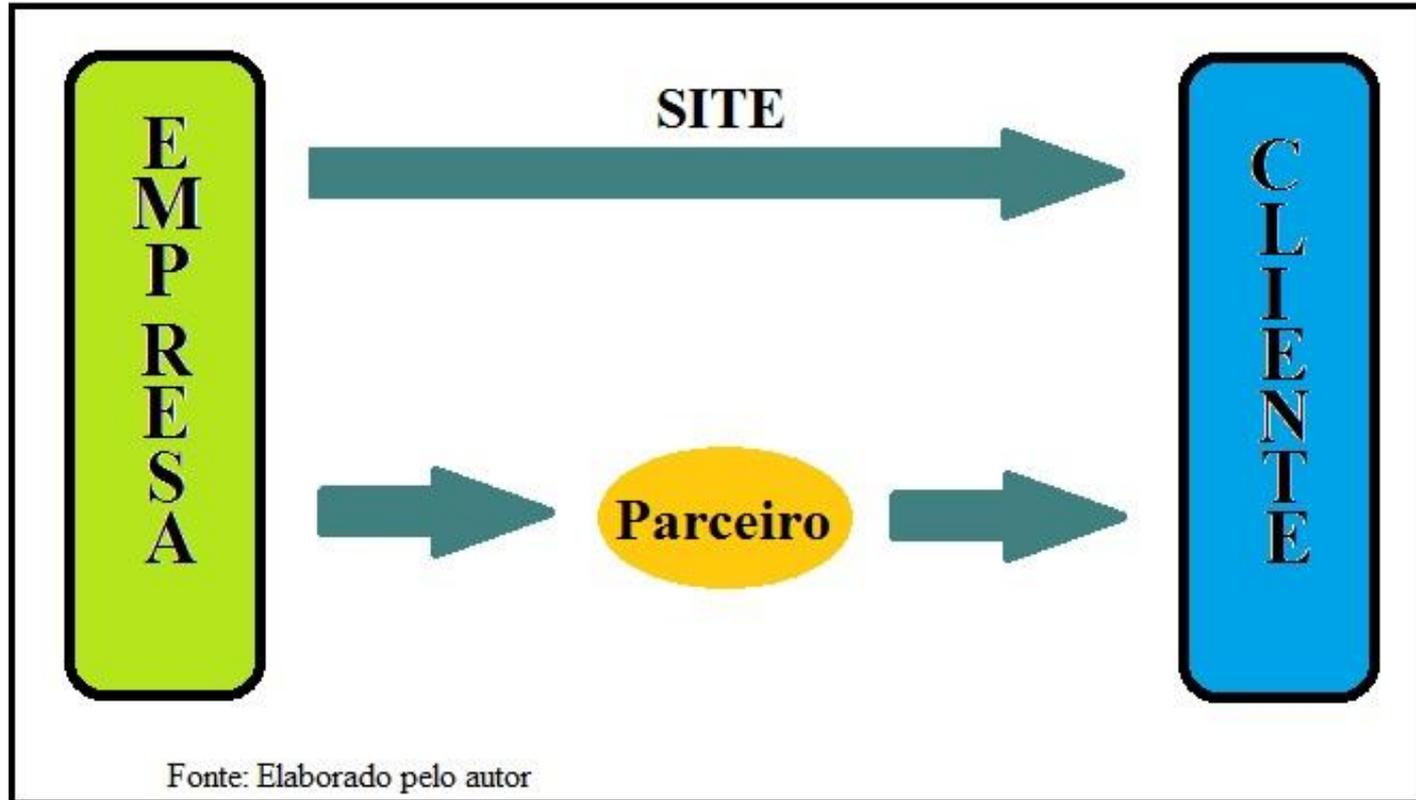
Atividade	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
Desenvolvimento da campanha - elaboração do material de comunicação	■		■										■	■											
Propaganda via website da empresa			■	■	■																				
Comunicação Dirigida - Desenvolvimento e envio de mala direta					■	■												■	■						
Comunicação Impressa - veiculação em revista					■	■		■				■						■	■			■	■		
Relações Públicas - Patrocínio - Participação em Evento de TI					■													■							
Relações Públicas - Patrocínio - Participação em Feiras de TI						■						■				■			■						■
Relações Públicas - Realização de Evento especializado					■																			■	

Fonte: elaboração própria.

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO



CIMtech

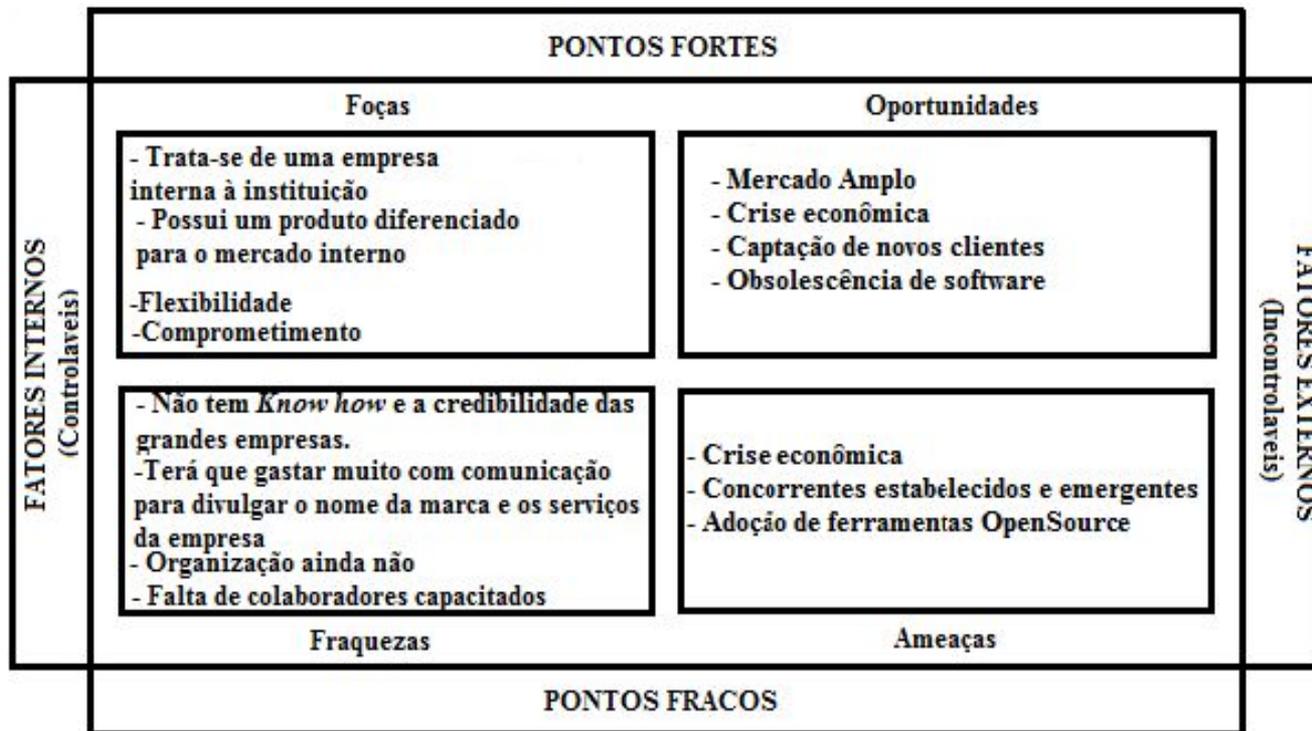


ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

- Concorrentes;
- Produtos Substitutos;
- Ameaça de Entrada;
- Poder de Negociação dos Compradores;
- Poder de Negociação dos Fornecedores;



ANALISE SWOT



POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

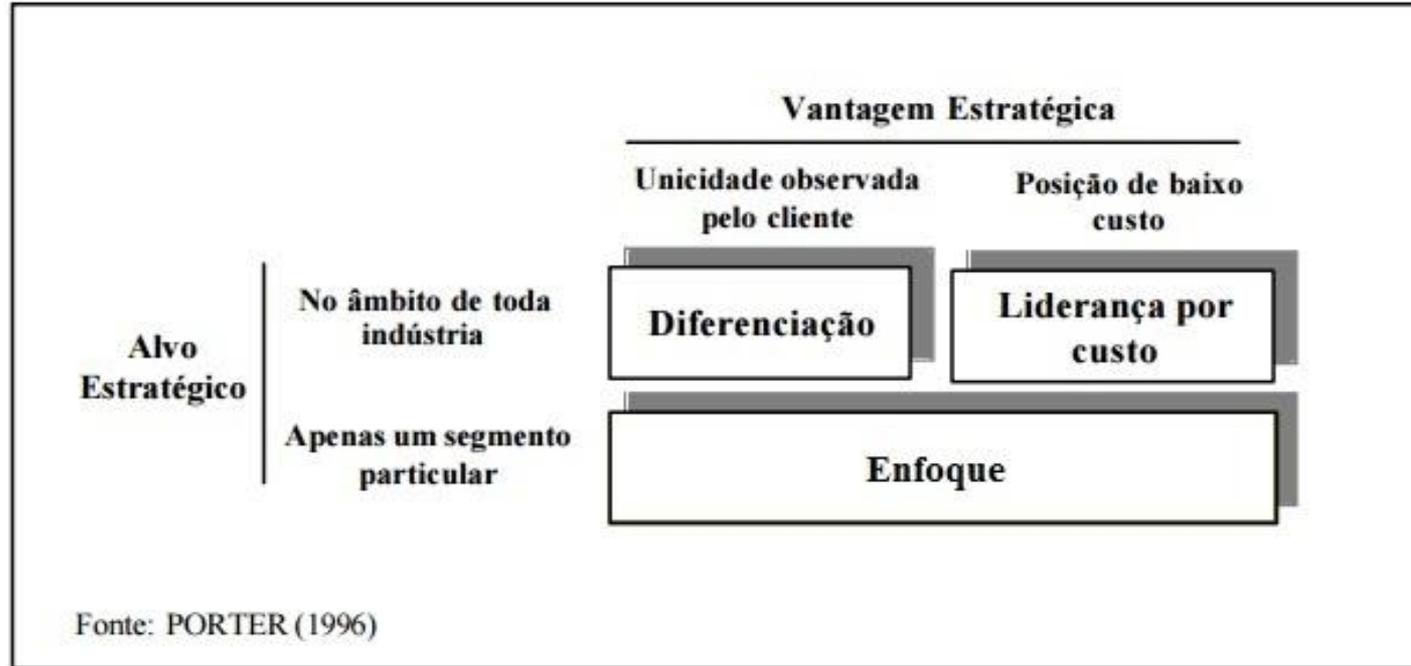


Figura 3 – Estratégia de preço CIMTech

		Preço		
		Alto	Médio	Baixo
Qualidade	Alta	Preço Premium	Alto Valor	Super valor
	Média	Preço excessivo	Valor médio	Valor bom
	Baixa	“Assalto ao cliente”	Falsa economia	Economia

Fonte: Kotler (2000)

PLANO FINANCEIRO

- Investimento Inicial;
- Despesas Fixas;
- Despesas Variáveis de Venda;
- Resultado Financeiro Projetado;



PLANO FINANCEIRO - INVESTIMENTO

Tabela 4 – Valor de Investimento

Natureza do Investimento	Valor
1- Investimento Fixo	-
1.1- Servidor Dell T430 (<i>Desktop</i>)	R\$ 12.000,00
SUBTOTAL (I)	R\$ 12.000,00
2- Despesas pré-operacionais	-
2.1- Software Necessário	R\$ 0,00
2.2- Gastos com reformas	R\$ 0,00
SUBTOTAL (II)	R\$ 0,00
TOTAL (I+II)	R\$ 12.000,00

Fonte: elaboração própria

Tabela 4 – Valor dos custos fixos mensais

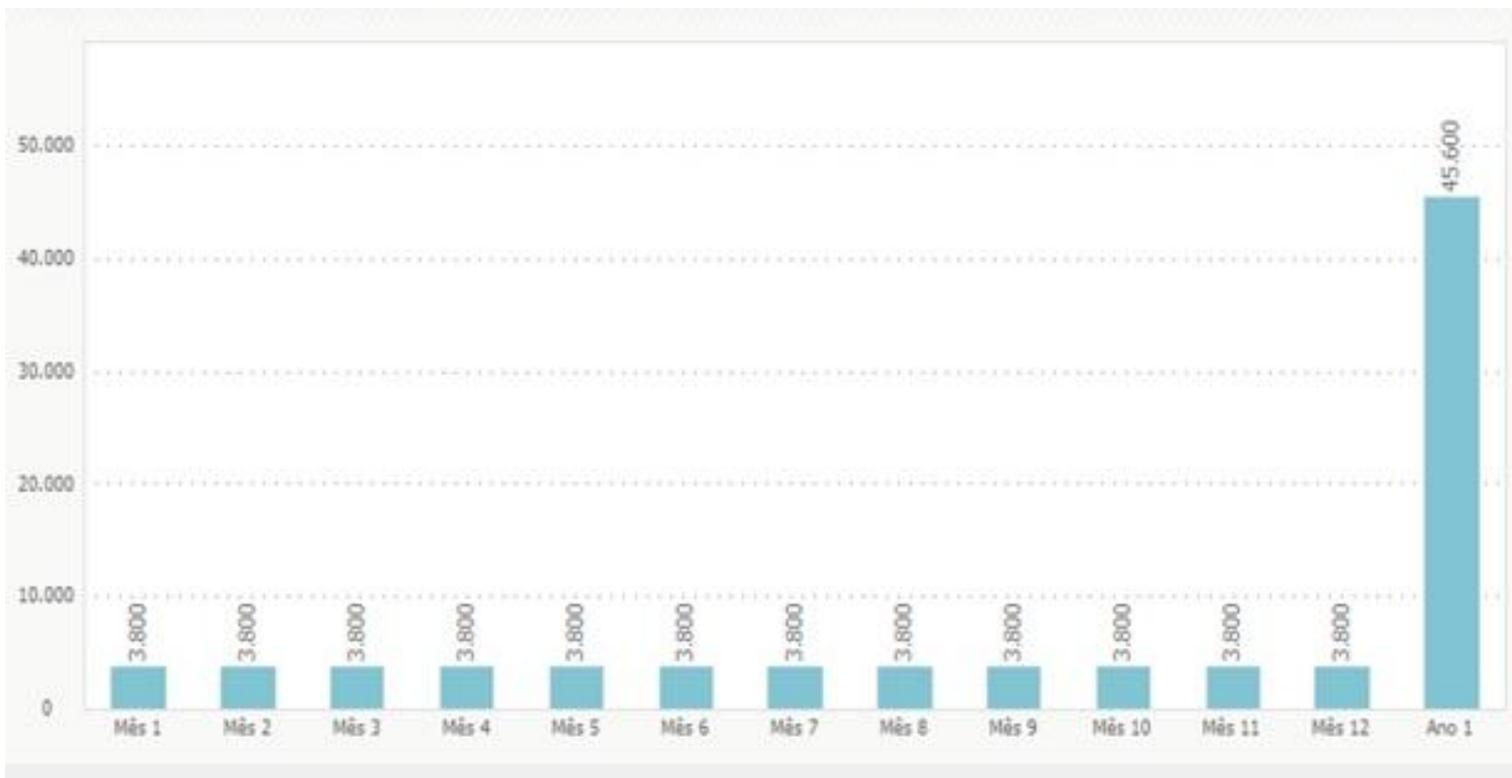
Descrição do custo fixo	Valor
Salários + encargos	R\$ 3,600,00
Manutenção de equipamentos	R\$ 0,00
Pró-labore	R\$ 0,00
Outras Taxas	R\$ 0,00
Contribuição do Microempreendedor Individual - MEI	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 200,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Material de escritório	R\$ 0,00
Material de limpeza	R\$ 0,00
Honorários do contador	R\$ 0,00
Telefone + internet	R\$ 0,00
Energia Elétrica	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Condomínio	R\$ 0,00
Aluguel	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 3.800,00

Fonte: elaboração própria

PROJEÇÃO DE GASTOS MENSUAIS



CIMtech





IMPOSTO SOBRE VENDAS

Tabela 5 – Despesas variáveis de venda

Despesas variáveis de venda (DVV)	Porcentagem sobre o faturamento bruto
1- Comissionamento de vendedores e agentes	5%
2- Cobrança Bancária (Percentagem Média)	2,5%
3- ISS	5%
4- PIS	0,65%
5- CONFINS	3%
6- IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica)	4,8%
7- Contribuição Social	0,96% - (CONFINS / 3)
TOTAL	25,91 %

Fonte: elaboração própria

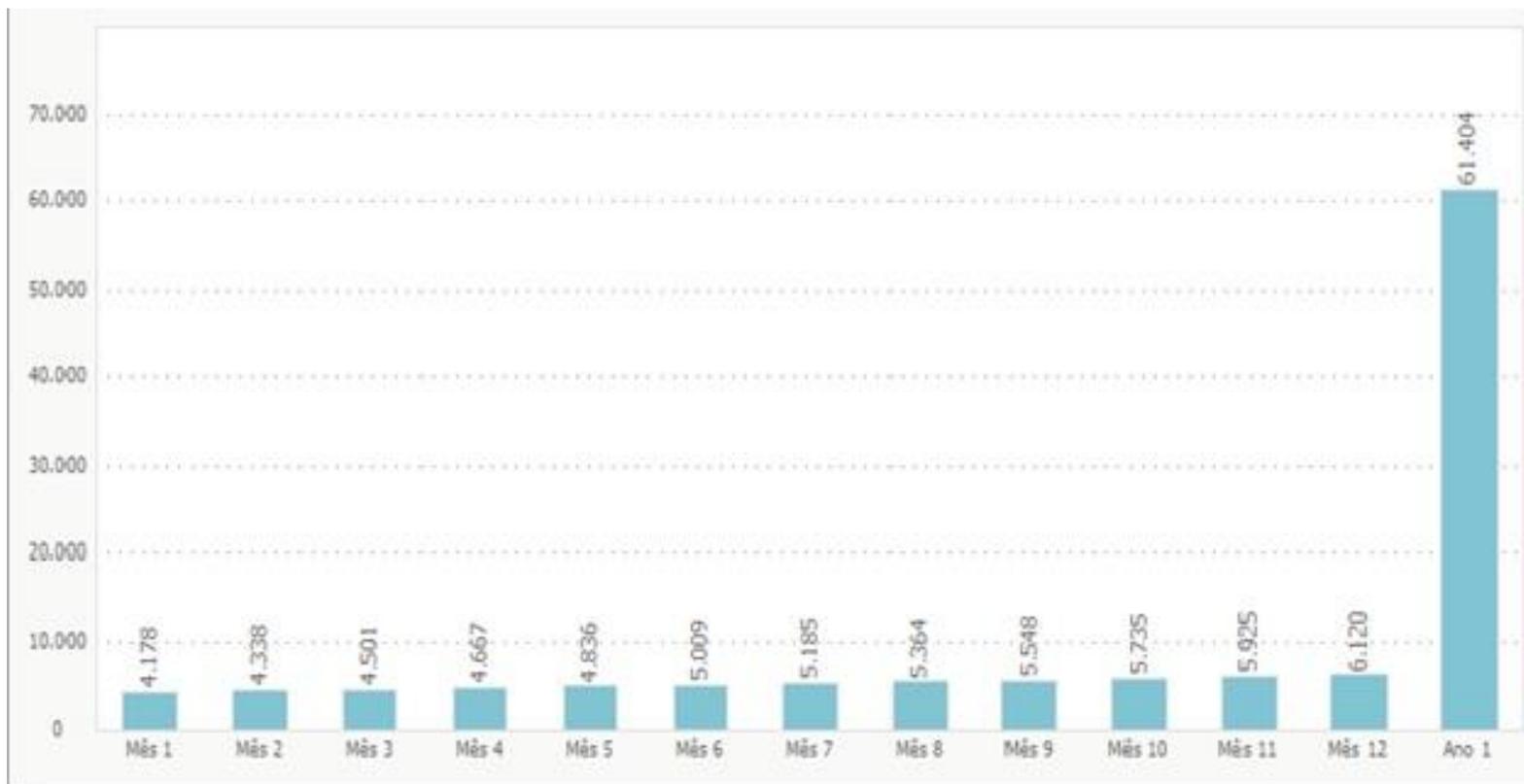
DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

Descrição	Valor (R\$)	Valor anual (R\$)	Percentual (%)
1. Receita total com vendas	R\$ 11.275,00	R\$ 151.221,31	100
2. Custos variáveis totais			
2.1. Custos com materiais diretos e/ou das mercadorias vendidas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00 %
2.2. Impostos sobre vendas	R\$ 2.921,35	R\$ 39.181,40	25,91 %
2.3. Gastos com vendas	R\$ 375,46	R\$ 5.035,70	3,33 %
Total de custos variáveis	R\$ 3.296,81	R\$ 44.217,10	29,24 %
3. Margem de contribuição	R\$ 7.978,19	R\$ 107.004,21	70,76 %
4. Custos fixos finais	R\$ 3.800,00	R\$ 45.600,00	33,70 %
Resultado operacional:	R\$ 4.178,19	R\$ 61.404,21	37,06 %

GRÁFICO PROJEÇÃO DE RESULTADO



CIMtech

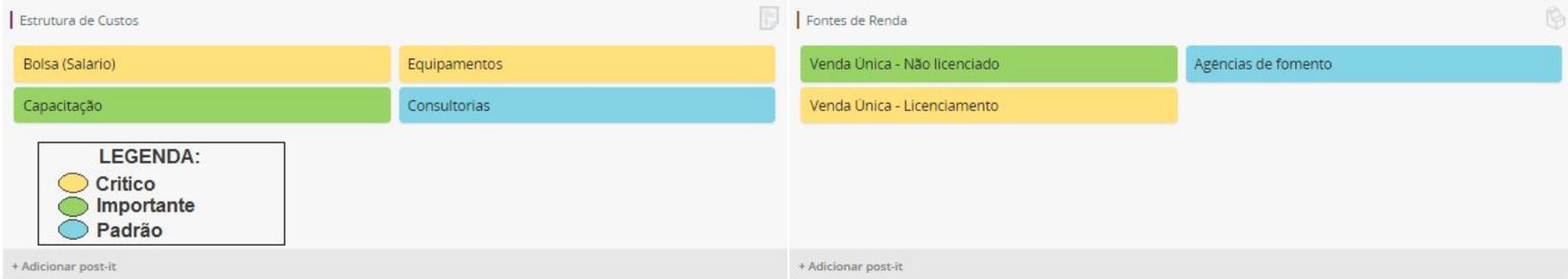
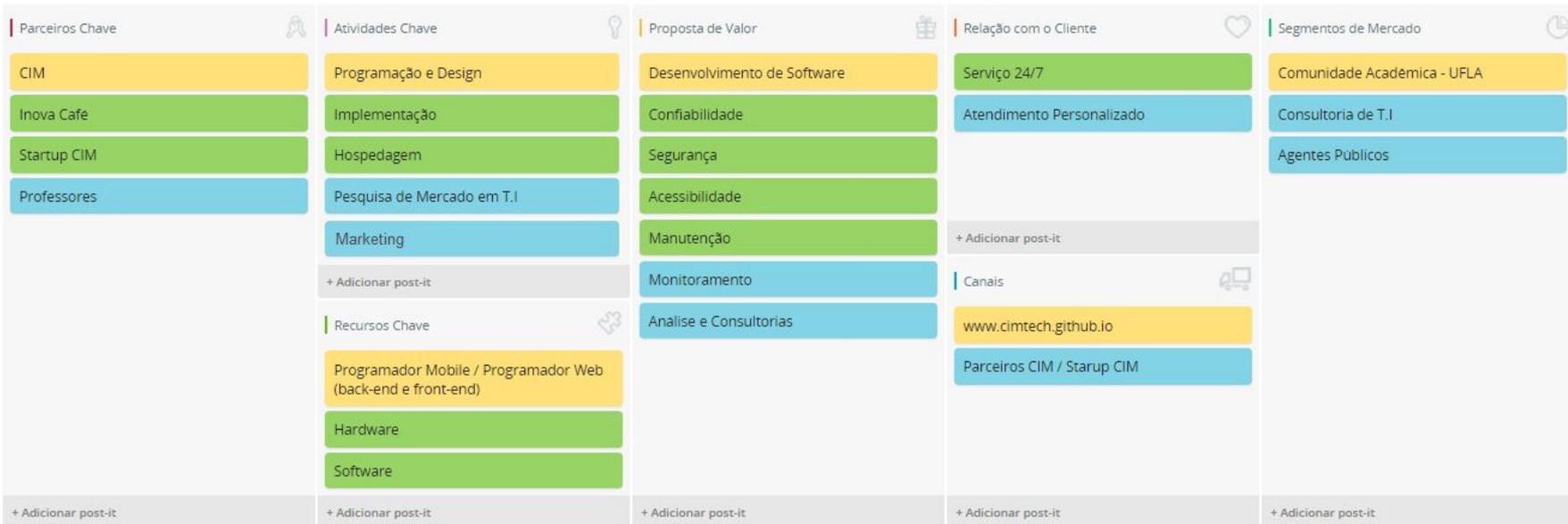




Indicadores de Viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio (R\$)	64,443,19
Lucratividade (%)	40,61
Rentabilidade (%)	286,80
Prazo de retorno do investimento: 5 meses	

CIM Tech - Soluções Tecnológicas



FIM!!

MUITO OBRIGADO!