

PLANO DE NEGÓCIO PARA A IMPLEMENTAÇÃO DO “TÁNAMÃO SHOP E DELIVERY”

Ângelo Dutra¹, Eduarda Chaves ², Ithalo Sena ³, Raissa Alves⁴, Victor Hugo Santos⁵, Emanuely Alves Pelógio⁶.

¹IFNMG, Aluno do Curso de Análise e Desenvolvimento de Sistemas; e-mail: adv@aluno.ifnmg.edu.br

²IFNMG, Aluna do Curso de Processos Gerenciais, e-mail: ecm4@aluno.ifnmg.edu.br;

³IFNMG, Aluno do Curso de Análise e Desenvolvimento de Sistemas, e-mail: issa@aluno.ifnmg.edu.br

⁴IFNMG, Aluna do Curso de Análise e Desenvolvimento de Sistemas, e-mail: ram4@aluno.ifnmg.edu.br

⁵IFNMG, Aluno do Curso de Análise e Desenvolvimento de Sistemas, e-mail: vhdas@aluno.ifnmg.edu.br

⁶IFNMG,: Professora Orientadora, Mestre em Administração, e-mail: emanuely.pelocio@ifnmg.edu.br

RESUMO

Segundo Dornelas (2012), o Plano de Negócios é um documento planejado que retrata, por escrito, um negócio, seus objetivos e quais direções devem ser tomadas para que sejam alcançados. Considerando a importância da utilidade deste documento e através dele, o atual trabalho tem como finalidade coletar informações sobre a viabilidade econômica e financeira do desenvolvimento e implementação de um aplicativo (App) de delivery no município Almenara/MG e região, nomeado “TÁNAMÃO Shop e Delivery”. Baseado na metodologia de Dornelas (2012), a estrutura do plano de negócios segue a respectiva ordem: Resumo do Plano; Análise do Mercado; Plano de Vendas; Plano Operacional; e Plano Financeiro. Analisando o mercado, ou seja, os clientes, concorrentes e fornecedores percebeu-se os seguintes pontos: facilitando a venda de seus produtos e construindo uma relação B2B (Business To Business), identificamos como público-alvo comerciantes do setor alimentício, tecnológico, construção, agropecuário e quaisquer outras empresas interessadas em expor seus produtos. Como serviço inovador, concorrentes não puderam ser mensurados, exceto os indiretos, aplicativos de comida da região. Já os fornecedores facilmente definidos pela necessidade de um servidor, ou plataforma de computação em nuvem, e uma gráfica, responsável pela produção de embalagens personalizadas e impressões diversas. Visando o Plano de Vendas, buscou-se a melhor maneira de executar os 4 P's do marketing. Em relação ao 1º P (Produto), a plataforma/aplicativo “TÁNAMÃO” facilitará a compra dos produtos cadastrados com possibilidade de entrega; o 2º P (Preço), baseado na projeção de lucro é oferecido em três planos: “tánoBásico”, mensalidade de R\$ 70,00 para comerciantes que faturem até R\$ 2.000,00 mensal, taxa de 26% sobre o valor do pedido (entrega feita pelo vendedor), plano “tánoPremium”, mensalidade de R\$ 145,00, faturamento acima de R\$ 2.000,00 mensal, taxa de 25% sobre o valor do pedido (entrega feita pelo aplicativo) e o plano “táCompleto”, mensalidade de R\$ 220,00, faturamento acima de R\$ 8.000,00 mensal, taxa de 17% sobre o valor do pedido (entrega feita pelo vendedor); o 3º P (Praça) define como local de comercialização lojas virtuais como o Google Play, App Store e principalmente ligados às lojas parceiras; o 4º e último P (Promoção) objetiva alcançar o público alvo e consumidores finais através do Google Ads, Facebook Ads, Youtube Ads, redes sociais, panfletagem e outdoors, além das embalagens personalizadas para entrega que chegarão às casas dos consumidores. Formalizando a empresa, dentro do Plano Operacional, foi projetado o escritório por meio da planta do negócio, os processos operacionais necessários para a produção do aplicativo, além de um organograma dividindo funções aos integrantes (sócios), relacionando-as às etapas de programação de um software. Por fim, construindo o Plano Financeiro, foi calculado através de planilhas, a receita total do negócio, os equipamentos e instrumentos que integram o processo, os custos fixos e variáveis com seus respectivos totais inclusive do investimento inicial além do demonstrativo de resultados que apontou os índices de lucratividade em 26,87%, rentabilidade em 120,58% e prazo de retorno do investimento em 8 meses apontando o aplicativo “TÁNAMÃO” economicamente viável.

Palavras-chave: Planejamento; objetivo; gestão; software.

Referências:

DORNELAS. José Carlos Assis, 2005. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 2 ed., 2005