

## **PLANO DE NEGÓCIO PARA A IMPLANTAÇÃO DA “ITECH”**

Caio Ferraz<sup>1</sup>, Gabriel Gomes<sup>2</sup>, Letícia Costa<sup>3</sup>, Marco Tulio Moreira<sup>4</sup>, Matheus Barbosa<sup>5</sup>, Emanuely Alves Pelógio<sup>6</sup>.

<sup>1</sup>IFNMG, Aluno do Curso Tecnologia em Análise e Desenvolvimento de Sistemas, e-mail: cfada@aluno.ifnmg.edu.br;

<sup>2</sup>IFNMG, Aluno do Curso Tecnologia em Análise e Desenvolvimento de Sistemas, e-mail: ggvl@aluno.ifnmg.edu.br;

<sup>3</sup>IFNMG, Aluna do Curso Tecnologia em Análise e Desenvolvimento de Sistemas, e-mail: lcd@aluno.ifnmg.edu.br;

<sup>4</sup>IFNMG, Aluno do Curso Tecnologia em Análise e Desenvolvimento de Sistemas, e-mail: mtmdo@aluno.ifnmg.edu.br;

<sup>5</sup>IFNMG, Aluno do Curso Tecnologia em Análise e Desenvolvimento de Sistemas, e-mail: mbm4@aluno.ifnmg.edu.br;

<sup>6</sup>IFNMG, Professora Orientadora, Mestre em Administração, e-mail: emanuely.pelocio@ifnmg.edu.br;

### **RESUMO**

O presente trabalho tem por objetivo desenvolver um Plano de Negócio que forneça aos futuros empreendedores informações sobre a viabilidade econômica/financeira da implantação de uma empresa de desenvolvimento de software na cidade de Almenara/MG. Para isso, foi utilizado o modelo de Plano de Negócios do autor Dornelas (2008) que é definido como: “um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócios que sustenta a empresa”. A metodologia desse trabalho se deu a partir de uma revisão bibliográfica e pesquisas de mercado. Dornelas (2008) classifica o Plano de Negócios em cinco partes: (1) Resumo do Plano; (2) Análise do mercado; (3) Plano de Vendas; (4) Plano operacional; e (5) Plano Financeiro. Na análise de mercado, verificou-se os consumidores, os concorrentes e os fornecedores. Desta forma percebeu-se que o serviço de desenvolvimento de software tem um mercado amplo e bem estruturado. Essa é uma área com espaço para novas empresas que entregam serviços de qualidade e com segurança. Assim os clientes da “ITech” serão qualquer pessoa ou empresa que necessite de um software, desde um simples site a um aplicativo mais robusto. Os fornecedores são empresas que oferecem serviços de hospedagem em nuvem. Também é notável que na região tem poucas empresas que oferecem esse serviço de desenvolvimento de sistemas. No Plano de Vendas, foi analisado como seria o Mix de Marketing, os 4 P's (KOTLER; KELLER, 2006). Com relação aos produtos, a empresa terá um software base de controle de vendas, desenvolvido previamente, onde apenas receberia adaptações simples de acordo ao cliente. Ademais, a “ITech” oferecerá os demais serviços voltados à desenvolver softwares web, como por exemplo, plataformas de ecommerce. Com relação ao preço, o software de controle de vendas será comercializado por R\$11.500,00, e os valores dos demais projetos variam de acordo com a demanda do cliente. A “ITech” terá um escritório em Almenara/MG. A divulgação será feita através de anúncios em plataformas/mídias digitais, além do oferecimento direto dos serviços para clientes alvos na região. No Plano operacional, foi realizado um estudo sobre como ocorrerá o funcionamento da “ITech”. Foi desenhada a planta da empresa com uma sala de reuniões e um espaço para atendimento aos clientes. Outrossim, foi pensado em um modelo de trabalho híbrido, e a capacidade de produção trimestral da equipe de desenvolvimento, além da necessidade de pessoal para auxiliar a empresa. Também foram observadas as exigências técnicas. No Plano financeiro, foi calculado que o investimento total do negócio será de R\$157.236,00, para estruturação e funcionamento da empresa pelo período de 12 meses. A estimativa de

faturamento, será de R\$29.000,00 no primeiro trimestre, R\$39.000,00 nos próximos 3, e uma crescente de 20% no faturamento anual, a partir do segundo ano de funcionamento. Assim, a empresa terá como “se manter”, a partir do 6º trimestre. O prazo de retorno do investimento será de 3 anos. Enfim, é possível concluir que a “ITech” é uma empresa economicamente viável.

Palavras chaves: Plano de Negócios, Desenvolvimento de Software, Empreendedorismo.

**Referências:**

DORNELAS. José Carlos Assis, 1971. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios/ José Carlos de Assis Dornelas. 3 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008. p.84.

KOTLER, P., KELLER, K. L. Administração de Marketing. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

ABES. Estudo Mercado Brasileiro de Software – Panorama e Tendências 2022. 2022. Disponível em:

<<https://abes.com.br/dados-do-setor/>>

CONTA AZUL. Payback: como calcular o prazo de retorno de investimento. 2022. Disponível em

<<https://blog.contaazul.com/indicador-payback>>

SERRA, Gabriel. Precificação de software: quanto cobrar pelo meu sistema?. 2020. Disponível em

<<https://blog.tecnospeed.com.br/precificacao-de-software/>>