

CENTRO UNIVERSITÁRIO SÃO JOSÉ

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Gabriel de Albuquerque Machado, Igor Crivochein
Mateus Oliveira Gomes, Fabrício Augusto Rosário Corrêa da Silva e
Wagner Correia do Nascimento

MAISFINANCE

Rio de Janeiro

2020

Gabriel de Albuquerque Machado
Igor Crivochein
Mateus Oliveira Gomes
Fabrício Augusto Rosário Corrêa da Silva
Wagner Correia do Nascimento

MAISFINANCE

Plano de Negócio sob a orientação do
profª. Fernanda Barreto.

Rio de Janeiro
2020

SUMÁRIO

	Página
1. INTRODUÇÃO	5
2. SUMÁRIO EXECUTIVO.....	6
3. ANÁLISE DE MERCADO.....	8
4. PLANO DE MARKETING.....	10
5. PLANO OPERACIONAL.....	11
6. PLANO FINANCEIRO.....	12

1. INTRODUÇÃO (MaisFinance).

MaisFinance é uma empresa especializada na terceirização do setor financeiro, onde conta com diversos serviços como: Gestão financeira, Fluxo de Caixa, DRE financeira, Análise de pagamentos, Contas a pagar e Contas a receber. Utilizando a tecnologia para promover a conexão entre seus clientes, a MaisFinance entrega a informação de forma hábil e tempestiva, possibilitando as tomadas de decisões de forma mais rápida e precisa.

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 – Resumo dos principais pontos do plano de negócio

A MaisFinance é uma empresa prestadora de serviço que realiza atividades de terceirização do setor financeiro. Os serviços ofertados são: Gestão financeira, Fluxo de Caixa, DRE financeira, Análise de pagamentos, Contas a pagar e Contas a receber. O capital social da empresa será de R\$250.000,00 divididos em 250.000 cotas no valor nominal R\$1,00. Localizada no Centro do Rio de Janeiro, a MaisFinance tem seus principais clientes empresas prestadoras de serviços de pequeno e médio porte, onde, necessitam de um controle financeiro melhor e mais preciso.

2.2 – Logomarca



2.3 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Sócio 1

Nome: Gabriel de Albuquerque Machado
Endereço: Av Alm Aimara Xavier de Souza
Cidade: Rio de Janeiro
Estado : Rio de Janeiro
Telefone: (21) 964840248

Perfil: Experiência na área contábil e financeira, especializado em BPO.
Atribuições do sócio: Diretor Geral

Sócio 2

Nome: Wagner Correia do Nascimento

Endereço: Rua Luis Clemente da Silva

Cidade: Rio de Janeiro

Estado : Rio de Janeiro

Telefone: (21) 993248949

Perfil: Experiência na área tributária e financeira, especializado em tributos.

Atribuições do sócio: Diretor tributário

Sócio 3

Nome: Mateus Oliveira Gomes

Endereço: Rua Soldado Ramis Mendes

Cidade: Rio de Janeiro

Estado : Rio de Janeiro

Telefone: (21) 973619857

Perfil: Experiência na área financeira, especializado em BPO.

Atribuições do sócio: Diretor de Negócios

Sócio 4

Nome: Igor Crivochein

Endereço: Rua Tiapira

Cidade: Rio de Janeiro

Estado : Rio de Janeiro

Telefone: (21) 964563118

Perfil: Experiência com media social e marketing digital

Atribuições do sócio: Diretor de Marketing

Sócio 5

Nome: Fabricio Augusto R C da Silva

Endereço: Rua Iriguaçu

Cidade: Rio de Janeiro

Estado : Rio de Janeiro

Telefone: (21) 971782508

Perfil: Experiência na área de controlar e financeira, especializado em planejamento financeiro.

Atribuições do sócio: Diretor Financeiro

2.4 – Dados do empreendimento

Nome da Empresa: MaisFinance Outsourcing LTDA ME

CNPJ/CPF: 002.058.896/0001-03

2.5. – Missão, Visão e Valores da empresa

Nossa missão é superar as expectativas, inovar e sempre oferecer o melhor serviço do mercado para atender e surpreender os nossos clientes e parceiros.

Nossa visão é ser reconhecida como a maior empresa de BPO Financeiro do país.

Nossos valores são baseados na ética, transparência, inovação e resultados para uma melhor prestação de serviços.

2.6 – Setores de atividade

Prestação de serviços

2.7 – Forma jurídica

Sociedade Empresária

2.8 – Enquadramento tributário

Simple Nacional

2.9 – Capital social

Capital integralizado: R\$250.000,00

3. ANÁLISE DE MERCADO

É o componente do plano de negócios relacionado ao estudo do marketing para atingir o público alvo de maneira mais objetiva e precisa.

3.1 Estudos dos clientes

3.1.1 Em que ramo atua?

Empresas prestadoras de serviços de todos ramos e pequenas empresas de comércio.

3.1.2 Que tipo de produtos ou serviços oferece?

Não há um padrão pelo serviço do cliente, porém, consultórios estão mais propícios a aderência do serviço.

3.1.3 Quantos empregados possuem?

Não há determinação de empregados, podendo até mesmo oferecer serviços em empresas em que há apenas o sócio.

3.1.4 Há quanto tempo estão no mercado?

Empresas formadas há mais de um ano

3.1.5 Qual a sua capacidade de pagamento?

O processo de avaliação da empresa avalia se há viabilidade para a prestação do serviço

3.1.6 Têm uma boa imagem no mercado?

As empresas que buscam o serviço da MaisFinance são interessadas pela reestruturação do financeiro da empresa ou fortalecimento dela.

3.1.7 Que quantidade e com qual frequência compram esse tipo de produto ou serviço?

A MaisFinance é contratada para cuidar mensalmente do financeiro das empresas e há grande demanda por esse serviço, pois a maioria da população brasileira não se dedica as atividades financeiras.

3.1.8 Onde costumam comprar?

Hoje não há grandes empresas ofertando o serviço, porém costumam a fazer o contato online com esse tipo de empresa.

3.1.9 Que preço pagam atualmente por esse produto ou serviço similar?

O preço varia de acordo com o tamanho da empresa e com os serviços contratados, os honorários são partir de R\$700,00.

3.1.10 O que leva as PJ a contratarem o serviço da MaisFinance?

O atrativo da empresa é o preço que é pago por honorário, facilidade na hora de contratar o serviço, rapidez na entrega de relatórios e contato 100% online, proporcionando o cliente a enviar informações de qualquer lugar do mundo. Por se tratar de um serviço de terceirização, o empresário encontra facilidades e menos burocracia para contratar o serviço do ser financeiro. Além também de proporcionar

a pequenos empresários a oportunidade de estruturar o financeiro sem contratar um empregado de fato.

3.1.11 Onde então os clientes da MaisFinance?

Por se tratar de um serviço online, há a possibilidade de captação de clientes de qualquer lugar do país, porém, o grande foco é o Estado do Rio de Janeiro.

3.2 Estudo dos concorrentes

3.2.1 Onde estão os nossos concorrentes?

Os concorrentes da MaisFinance são de grande maioria prestadores de serviços online, com uma sede física em um estado, mas conseguem atender clientes de qualquer lugar do Brasil. O principal nome é AdministrarOnline, uma empresa pioneira no serviço de BPO Financeiro, que presta um serviço totalmente online e tem funcionários dedicados aos clientes.

3.3 Estudo dos fornecedores

3.3.1 Quem são os nossos fornecedores?

O principal fornecedor é o ContaAzul, por se tratar da plataforma em que a MaisFinance irá se basear para a prestação do serviço. Serviços como o de internet, luz e água serão resumidos ao Coworking contratado. Por se tratar de um melhor custo benefício, os equipamentos de informática serão da fabricante DELL; a companhia de telefonia móvel será TIM.

4. PLANO DE MARKETING

4.1 O Serviço

Os serviços ofertados: Gestão financeira, Fluxo de Caixa, DRE financeira, Análise de pagamentos, Contas a pagar e Contas a receber. Esses, são baseados nas informações dos próprios clientes, a nossa garantia é propor um período de experiência totalmente gratuito para as empresas testarem os nossos serviços.

4.2 Preço

Para tornar o serviço da MaisFinance mais atrativo, os três primeiros meses seriam gratuitos, após o esse período seriam cobrados honorários de acordo com o serviço contratado pelo cliente. Honorários com todos os serviços inclusos seriam de R\$1.000,00 a R\$1.500,00.

4.3 Estratégias promocionais

A promoção da MaisFinance é baseada em divulgações pelas mídias sociais, catálogos, cartões de visita, participações e apresentação dos nossos serviços em eventos de negócios e divulgação nas mídias eletrônicas.

4.4 Análise SWOT

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos fortes	FORÇAS <ul style="list-style-type: none"> • Atendimento online • Honorários competitivos • Equipe dedicada ao cliente 	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none"> • Aumento da demanda pelo serviço • Baixa concorrência
Pontos fracos	FRAQUEZAS <ul style="list-style-type: none"> • Baixa credibilidade • Equipe sem experiência anterior 	AMEAÇAS <ul style="list-style-type: none"> • Aumento da prestação desse serviço • Baixo crescimento da demanda

5. PLANO OPERACIONAL

5.1 Layout ou arranjo físico

O modelo abaixo segue a idealização do coworking onde irá funcionar o operacional da MaisFinance.



5.2 Capacidade produtiva

A capacidade produtiva da MaisFinance é totalmente otimizada devido a automação dos processos operacionais, onde que cada operador irá conseguir ter de 30 a 50 clientes sobre sua responsabilidade.

5.3 Operação



5.4 Necessidade de pessoal

A necessidade do pessoal irá variar de acordo com a demanda do serviço. A princípio, os sócios conseguiriam suprir essa demanda realizando atividades designadas a cada um, reduzindo inicialmente a responsabilidade e o custo com pessoal.

6.0 PLANO FINANCEIRO

6.1 Fluxo de caixa

PLANILHA DE FLUXO DE CAIXA	
	1° ano
ENTRADAS	
Previsão de recebimento serviços	191.616,00
Outros recebimentos	0,00
TOTAL DAS ENTRADAS	191.616,00
SAÍDAS	
Sistema (Conta Azul)	R\$4.317,30 (R\$159,90 p/cliente)
Internet	1.200,00
Locação (Coworking)	18.000,00
Uber/Taxi	3.600,00
Marketing	36.000,00
Imposto	29.717,37
Despesa para abertura	1.800,00
Compra de computadores	10.000,00
Certificado Digital	250,00
TOTAL DAS SAÍDAS	100.567,37
1 (ENTRADAS - SAÍDAS)	91.048,63
2 SALDO ANTERIOR	250.000,00
3 SALDO ACUMULADO (1 + 2)	341.048,63
4 NECESSIDADE EMPRÉSTIMOS	0,00
5 SALDO FINAL (3 + 4)	341.048,63

6.2 D.R.E

DRE	
RECEITA	
RECEITA DE SERVIÇOS PRESTADOS	191.616,00
OUTRAS RECEITAS	0,00
	191.616,00
DESPESAS	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	
Sistema (Conta Azul)	R\$4.317,30 (R\$159,90 p/cliente)
Internet	1.200,00
Locação (Coworking)	18.000,00
Uber/Taxi	3.600,00
Marketing	36.000,00
Despesa para abertura	1.800,00
Compra de computadores	10.000,00
Certificado Digital	250,00
DESPESAS TRIBUTÁRIAS	
Simples Nacional	29.717,37
	100.567,37
RESULTADO	91.048,63

6.3 Indicadores

Rentabilidade

Lucro / Capital Investido x 100

$$91.9048,63 / 250.000,00 \times 100 = 36,42\%$$

Lucratividade

(Lucro Líquido / Receita total) x 100

$$(91.048,63 / 191.616,00) \times 100 = 47,52\% \text{ ao ano.}$$

6.4 BALANÇO

ATIVO	PASSIVO
ATIVO CIRCULANTE Disponível.....R\$313.978,85 Clientes a receber.....R\$26.946,00	PASSIVO CIRCULANTE Simples Nacional a recolher.....R\$4.193,52
ATIVO NÃO CIRCULANTE Imobilizado.....R\$9.000,00 Equipamentos de informática.....R\$10.000,00 (-) Depreciação acumulada.....R\$1.000,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO Capital Social.....R\$250.000,00 (+) Lucro do exercício.....R\$95.731,33
Total Ativo.....R\$349.924,85	Total Passivo.....R\$349.924,85