

**CENTRO UNIVERSITÁRIO SÃO JOSÉ  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

MAYARA LOPES SILVEIRA

**NEW INVEST**

Rio de Janeiro

2021

MAYARA LOPES SILVEIRA

## **NEW INVEST**

Trabalho de Conclusão de Curso  
apresentado para a Disciplina de TCC II,  
Plano de Negócios sob a orientação do  
prof. Fernanda Barreto.

Rio de Janeiro

2021



## SUMÁRIO

	Página
1. INTRODUÇÃO .....	5
2. SUMÁRIO EXECUTIVO.....	5
3. ANÁLISE DE MERCADO.....	8
4. PLANO DE MARKETING.....	9
5. PLANO OPERACIONAL.....	11
6. PLANO FINANCEIRO.....	13
7. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS.....	19
8. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	20
9. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO.....	20
10. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	22

## **1. INTRODUÇÃO**

A New Invest é uma empresa focada em assessoria financeira, que possui uma plataforma virtual para investimentos seguros. Ela permite que clientes invistam em excelentes produtos ao seu serviço, mesmo que não tenham tempo para monitorar o mercado. Fazemos todo o acompanhamento e monitoramento da carteira dos investidores e os mantemos atualizados via canais de comunicação de suas preferências. Dentre eles temos: e-mails, redes sociais, ligações telefônicas e relatórios online. A empresa terá sua sede na cidade do Rio de Janeiro, no Centro da cidade.

O perfil da empresa se destaca na visão de médio e longo prazo, procurando seguir diretrizes que se ajustam com a satisfação do cliente em primeiro lugar. A New Invest busca o lucro do cliente antes de seus interesses corporativos, oferecendo um atendimento exclusivo e acima de tudo, ética e transparência em seus procedimentos de trabalho.

A New Invest tem como principal papel operar de forma intermediária na compra e venda de ativos financeiros, contando como uma ponte de ligação segura entre o investidor e a Bolsa de Valores, sendo autorizada pelo Banco Central e fiscalizada pela Comissão de Valores Mobiliários(CVM). A New Invest tem o comprometimento de elaborar materiais para informar e orientar seu investidor de acordo com as mudanças do mercado, para melhor providências de seu investimento. Estabelecendo o compromisso essencial de dar suporte tecnológico informativo e segurança de efetividade para total comodidade e confiança de nosso investidor.

## **2. SUMÁRIO EXECUTIVO**

### **2.1 – Resumo dos principais pontos do plano de negócio**

A nossa corretora de valores New Invest tornar possível com que o nosso cliente possa investir podendo optar pelo uso de cartões de crédito, optando por investidores de baixo e médio porte, disponibilizando uma plataforma online onde ele pode acompanhar em tempo real o seu investimento com informações atualizadas do mercado.

## **2.2 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.**

### **Sócio 1**

Mayara Lopes Silveira

Rua Bico de Lacre – Bangu

Rio de Janeiro – RJ

(21) 97940-7283

Formada em administração de empresas com pós em marketing

Diretora de Marketing e administradora da empresa.

## **2.3 – Dados do empreendimento**

Nome da empresa: New Invest

CNPJ/CPF: 70.951.560/0001-74

## **2.4. – Missão da empresa**

Missão: Chaves para o Sucesso

- Boa Localização
- Profissionais qualificados
- Atendimento personalizado
- Ambiente/Clima do local agradável
- Conveniência nos serviços
- Boa Qualidade dos serviços e produtos

A New Invest é uma empresa com indicadores financeiros que disponibilizam para os clientes um investimento de qualidade, eficácia e segurança.

O diferencial que a New Invest oferece pros clientes, são as vantagens e a acessibilidade de investimento com a utilização dos cartões de crédito e valores mais baixos para investir.

O foco alvo da empresa é atrair clientes de baixa renda, proporcionando forma de investimento com valores parcelado, dando a ele a oportunidade de realizar seus pagamentos de forma que o valor caiba na sua renda mensal. A empresa tem o objetivo de oferecer os melhores investimento ao cliente visando sua inovação de acordo com o perfil do investidor. Seu grande papel é atuar de forma intermediária na compra e venda de ativos financeiros, com uma ponte de ligação segura entre o investidor e a bolsa de valores

A New Invest é localizada no centro do Rio de Janeiro, na avenida Rio Branco n 95. A localização foi bem pensada e planejada de forma que atendesse todos os tipos de cliente não importando sua localização, de maneira há facilitar a chegada dos mesmo na empresa.

Visão: Ser uma Corretora líder em desempenho, destacando-se por buscar clientes que querem investir apesar de terem uma renda considerada baixa ou média, comprometidas com a satisfação dos clientes e parceiros, contando com uma rede via aplicativo onde possa ser acompanhada em tempo real.

Valores: Nosso grande diferencial é acreditar em pequenos investidores e dar a eles melhores formas de compra e venda com transparência nas negociações oferecendo acima de tudo confiança e segurança aos nossos clientes.

## **2.5 – Setores de atividade**

A New Invest está classificada no ramo de atividade de Intermediação Financeira.

## **2.6 – Forma jurídica**

O tipo de empresa adotado pela New Invest é a Sociedade Limitada, por ser uma forma jurídica segura, com atuação integrada dos sócios.

## **2.7 – Enquadramento tributário**

O enquadramento utilizado pela Right Invest é o Lucro Real, cuja as vantagens são: manutenção dos relatórios econômicos atualizados, relatórios fiscais, balanço e balancete, guarda e organização de documentos para atendimento a

fiscalização (melhor identificação), compensação de prejuízo, benefícios fiscais e tributos sobre o lucro líquido.

## **2.8 – Capital social**

O valor estabelecido pelos sócios da Right Invest no momento de sua abertura é restrito considerando cada uma de suas.

## **2.9. – Fonte de recursos**

Dinheiro de bens e reservas existentes

Pré Pagamentos

## **3.0 – ANALISE DE MERCADO**

### **3.1 – Conhecendo os clientes**

Os clientes da NEW INVEST são pessoas diversificada de diferentes classes, mais em escalão de foco no cliente, nossa empresa visa nos clientes de baixa rentabilidade, visando a apresentação de novas oportunidades de investimento que a empresa fornece.

Faixa Etária: A faixa etária dos nossos clientes costumam ser de média natalidade entre 30 a 60 anos pegando da segunda a terceira idade. Na maioria a busca pelo investimento vem sendo observada com constantes variação e diversificação, mais em percentual de análise, o sexo masculino vem crescendo disparadamente na busca pelo investimento.

Rentabilidade Mínima para investimento: o diferencial da NEW INVEST ta no processo do investimento. Visando buscar todo tipo de cliente, o nosso foco principal é nos clientes de renda baixa, buscando assim quebrar o tabu, onde só quem tem vida financeira alta poderá ser um empresário de sucesso e sim dando a oportunidade para todos. O trabalhador que ganha um salário mínimo faz milagre. Por mais que pareça impossível, dá para sobrar alguma coisa e garantir um futuro mais confortável para a aposentadoria.

Efetuar início de investimento: Para estar contratando nossa empresa para investimentos, primeiro passo é estarmos explicando pro cliente para o que nossa empresa é voltada (assessoria financeira que dispõe de uma plataforma virtual

para investimentos seguros) permitindo que os clientes invistam em excelentes produtos disponíveis, mesmo que não tenham como ficar em acompanhamento no mercado. Segundo passo é mostrando o nosso canal de comunicação de acompanhamento para que o cliente possa escolher de que maneira ele prefere estar fazendo o acompanhamento. Terceiro passo é está identificando de quanto é a rentabilidade mensal do cliente junto com o comprovante e documentos pessoais do mesmo para estar comprovando a renda e assim mostrando os produtos que a NEW INVEST oferece explicando suas formas de viabilidade de pagamentos de acordo com sua renda mensal.

### **3.2 - Estudo dos concorrentes**

Visando oferecer os melhores serviços aos nossos clientes, realizamos uma pesquisa no mercado, a fim de descobrir como estamos posicionados em relação aos nossos concorrentes, possibilitando encontrar oportunidades e pontos de melhoria.

Após um mapeamento minucioso, verificamos o que as empresas fazem para se destacar no mercado, suas formas de comunicação com o público alvo, como divulgam seus serviços e que tipos de resultados elas de fato estão tendo.

Feito isso, extraímos pontos positivos do estudo realizado para aprimorar nossa corretora em diversos aspectos.

Salientamos que nosso diferencial é a oportunidade para pessoas de baixa renda e mais opções de pagamento, tendo em vista o mercado sendo fechado. Somos uma empresa nova que entrou com alternativas melhores, mensagens dinâmicas, mais intuitivas, onde é possível resolver problemas com facilidade, rapidez e baixo custo.

Todas as corretoras têm revolucionado o mercado de serviços financeiros. No entanto todas brigam entre si para aumento da cartela de clientes e investimentos.

### **4.0 - PLANO DE MARKETING**

A New Invest é uma empresa com indicadores financeiros que disponibilizam para os clientes um investimento de qualidade, eficácia e segurança.

E essa análise é feita por meio de uma construção sequencial e histórica de índices, contabilizados através da associação entre contas que compõem as

demonstrações contábeis. Bruni (2014) indica que os dados essenciais para a análise realizada por indicadores são a demonstração de resultado (DRE) e o balanço patrimonial dos períodos a serem explorados.

O ponto alvo da empresa é atrair clientes de baixa renda, possibilitando forma de investimento com valores parcelado, dando a ele a benefício de realizar seus pagamentos de forma que o valor caiba na sua renda mensal. A empresa tem o objetivo de oferecer os melhores investimento ao cliente tendo em vista sua inovação de acordo com o perfil do investidor. Seu grande papel é representar de forma intermediária na compra e venda de ativos financeiros, com uma ponte de ligação segura entre o investidor e a bolsa de valores.

Tendo benefícios e a acessibilidade de investimento com a utilização dos cartões de crédito e valores mais baixos para investir.

A administração financeira é a ciência que estuda e gerencia as finanças da empresa, bem como investimentos financeiros. De acordo com Gropelli e Nikbakht (2010, p. 3), as finanças são “uma série de princípios econômicos e financeiros para maximizar a riqueza ou o valor total de um negócio”. A administração financeira tem por objetivo buscar a maximização de lucros sobre qualquer investimento realizado pelos sócios ou acionistas, por meio do melhor aproveitamento dos recursos da empresa. “Nas empresas de grande porte, a área financeira geralmente é atribuída a um alto dirigente, tal como o vice-presidente de finanças ou diretor financeiro” (ROSS; WESTERFIELD; JAFFE, 2002, p. 25).

Acreditamos que investir é para todos e, principalmente, que pode ser feito sem complexidade, sem “economês” e sem intermediários vendendo produtos pra você. Por isso, oferecemos conteúdos de qualidade e descomplicados pra que você se sinta cada vez mais seguro, confiante e com autonomia em relação ao seu dinheiro.

Além disso, em nosso app, disponibilizamos os produtos e serviços mais adequados para a sua realidade, planos e necessidades.

Queremos fazer com que todos consigam tirar suas conclusões na hora de investir, sem precisar se tornar especialistas para isso.

Na New Invest temos todos os tipos de clientes ao acessar sua conta pela primeira vez, o cliente vai precisar responder algumas perguntas e com isso saberá qual dos perfis é o seu: Conservador - É o investidor que sempre prioriza a segurança em suas aplicações. Na sua carteira, ele mantém a maior parte dos investimentos em produtos de baixo risco, especialmente os de Renda Fixa, como o Tesouro Direto.

Moderado - Este tipo de investidor, também gosta de segurança, mas já possui tolerância a riscos de longo prazo, por estar entre os conservadores e os agressivo. Ele pode optar por investimentos mais arriscados dependendo da situação.

Agressivo - O investidor agressivo entende que podem existir perdas a curto prazo, mas que elas são momentâneas! Ele também entende que estas perdas podem ocorrer para obter lucros maiores a longo prazo.

## **5.0 – PLANO OPERACIONAL**

O plano operacional contemplará aspectos inerentes à administração da empresa, a área comercial, o controle de qualidade e o sistema de gestão, para alcançar os objetivos planejados.

### **5.1 - Administração**

A administração das atividades da empresa terá estrutura hierárquica simples. O controle será feito pela proprietária que atuará na Administração Geral da empresa. O atendente comercial ficará responsável pelo atendimento ao cliente, tanto presencial quanto online e ainda será o responsável na ausência da administradora.

### **5.2 - Comercial**

O administrador geral será responsável pela área comercial no qual terá auxílio do atendente comercial, ambos serão responsáveis pelo atendimento e investimento do cliente, apresentando para os clientes o diferencial que são as

vantagens e acessibilidades de investimento com a utilização dos cartões de crédito e valores mais baixos para investir.

Os atendimentos serão realizados na nossa sede, e também através de e-mails e telefones.

Inicialmente, a divulgação da empresa será feita através de cartões de visitas, pagina no Facebook, Whatsapp e perfil no Instagram.

### 5.3 - Controle de qualidade

Sempre tendo qualidade no atendimento ao cliente, destacando-se por buscar clientes que querem investir apesar de terem uma renda considerada baixa ou média, comprometidas com a satisfação dos clientes e parceiros, contando com uma rede via aplicativo onde possa ser acompanhada em tempo real.

### 5.4 - Sistema de gestão

Teremos que atrair clientes de baixa renda, proporcionando forma de investimento com valores parcelado, dando a ele a oportunidade de realizar seus pagamentos de forma que o valor caiba na sua renda mensal. A empresa tem o objetivo de oferecer os melhores investimento ao cliente visando sua inovação de acordo com o perfil do investidor. Seu grande papel é atuar de forma intermediária na compra e venda de ativos financeiros, com uma ponte de ligação segura entre o investidor e a bolsa de valores.

### 5.5 Necessidade de pessoal

Número de Funcionários	Cargo/Função	Qualificação Necessária
1	Relações empresariais	Boa comunicação com outras pessoas. Visão de mercado. Habilidades de negociações.
1	Planejamento e controle operacional	Necessário ser um funcionário bastante atencioso, responsável análise e tratamento de dados

		e operações de manutenção do sistema.
1	Gestão Financeira e planejamento	Necessário ter conhecimento da área financeira e de planejamento da empresa.
1	Gestão dos recursos humanos e vendas	Boa comunicação com os demais funcionários. Analisar desempenho dos funcionários.
2	Marketing	Conhecimento em informática e mídias digitais. Visão de sistêmica do projeto e de perspectiva futura.
2	Desenvolvedores	Capacidade de desenvolvimento de sistemas mobile tanto para Android quanto para iOS, junto a compreensão das necessidades dos clientes.
2	Consultor comercial	Hábil em técnicas de negociação e gerenciamento do relacionamento dos clientes. Conhecimentos acerca da gestão estratégica de clientes.
10	Total do quadro de Funcionarios	

## 6.0 - PLANO FINANCEIRO

### 6.1 – Estimativa dos investimentos fixos

Tabela 1 – Custos Iniciais.

DISCRIMINAÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITARIO	VALOR
<b>Computadores e equipamentos</b>			24,070
Computador	5	R\$2.300,00	R\$11.500,00
Computador Desktop (desenvolvedor)	2	R\$4.750,00	R\$9.500,00
Impressora	1	R\$500,00	R\$500,00
Telefone sem fio com 3 ramais	1	R\$170,00	R\$170,00
Celulares	8	R\$300,00	R\$2.400,00
<b>Moveis e Utensilios</b>			7780
Mesas	8	R\$300,00	R\$2.400,00
Cadeiras	8	R\$100,00	R\$800,00
Mesa de reunião	1	R\$3.000,00	R\$3.000,00
Projetor	1	R\$1.580,00	R\$1.580,00
<b>Outros</b>			R\$10.000,00
Desenvolvimento do app	1	R\$10.000,00	R\$10.000,00
<b>Total Investimentos</b>			R\$41.850,00
Capital de Giro			R\$33.150,00
<b>Total Geral</b>			R\$75.000,00

Os gastos com Investimentos Fixos envolvem a aquisição e instalação de equipamentos, levando em consideração tecnologias atuais.

## 6.2 – Estimativa do Capital de Giro.

CUSTO FIXOS E VARIÁVEL	MÊS	ANO
Água	R\$ 50,00	R\$600,00
Luz	R\$200,00	R\$2.400,00
Telefone/Internet	R\$300,00	R\$3.600,00
Salário	R\$8.000,00	R\$96.000,00
Material de Limpeza e Escritório	R\$200,00	R\$2.400,00
Total	R\$8.750,00	R\$105.000,00

Capital de Giro (C.G.) é o montante necessário para o funcionamento da Agroindústria, antes das receitas de venda. Desta forma o C.G. é o somatório dos Custos Mensais Fixo (água, energia, etc.) e Salários. No primeiro ano considera-se que os investidores não receberão salário, visto que a tendência de crescimento efetivo é para o segundo ano após o lançamento do aplicativo. Logo no primeiro ano será necessário um capital de giro mensal de R\$8.750,00, enquanto no segundo ano será necessário R\$ 32.750,00.

## 6.3 – Investimentos Pré-Operacionais

Nos investimentos Pré-Operacionais refere-se apenas o desenvolvimento do aplicativo, que declarado com custo fixo.

## 6.4 – Estimativa do faturamento mensal da empresa

Mês	1	2	3	4	5	6
Crachá	20	40	50	60	70	80
Anúncio	2	8	10	10	10	12
Serviços	150	300	600	1000	1500	2000

Faturamento	R\$1.800,00	R\$4.400,00	R\$7.300,00	R\$10.600,00	R\$14.700,00	R\$19.2000,00
Mês	7	8	9	10	11	12
Crachá	90	100	100	100	110	110
Anúncio	12	15	15	20	20	20
Serviços	2200	2300	2500	2800	3000	3200
Faturamento	R\$20.900,00	R\$22.400,00	R\$24.000,00	R\$27.400,00	R\$29.100,00	R\$30.700,00

### 6.5 – Estimativa dos custos de comercialização.

O Imposto que incide sobre o setor de serviços é o Simples Nacional, computado sobre o faturamento bruto da nota fiscal, percentual previsto por lei.

ISS	2,00%	R\$212.500,00	R\$4.250,00
IR	0,0%	R\$212.500,00	R\$0,0
PIS	0,00%	R\$212.500,00	R\$0,0
CSLL	1,22%	R\$212.500,00	R\$2.592,50
COFINS	1,28%	R\$212.500,00	R\$2.720,00
TOTAL	4,50%	R\$212.500,00	R\$.5662,5

### 6.7 – Estimativa de custos fixos operacionais mensais.

Os Custos Fixos são gastos que não se alteram produção ou da quantidade vendida em determinado normalmente, independentemente do nível de faturamento do negócio.

A Depreciação foi calculado para os em bens eletrônicos e equipamentos com estimativa de uso para 10 anos.. É importante calcular a depreciação para reservar capital a ser investido em maquinários com melhor capacidade tecnológica. Melhorando a capacidade produtiva da empresa. Desta forma os primeiros 10 anos demonstram o valor de R\$ 200,58 mensais.

### 5.8 – Demonstrativo de resultados

Para o segundo ano após o lançamento do aplicativo considera-se um crescimento mensal do faturamento de 6%, que está dentro das expectativas do primeiro ano.

	1 Ano	2 Ano
1-Receita Total Vendas	R\$212.500,00	R\$5448.981,63
2-Custos Variáveis Total	R\$105.000,00	R\$393.000,00
(-) Imposto sobre Vendas	R\$9.562,50	R\$24.704,00
Margem de Contribuição	R\$977.37,50	R\$131.277,46
(-) Custos Fixos Totais	R\$41.850,00	R\$0,0
Resultado Operacional	R\$56.087,00	R\$131.277,46

### 6.9 - Indicadores de viabilidade

$$\begin{aligned}
 & \text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total} \\
 \text{IMC} = & \frac{\quad}{\text{Receita Total}} = \\
 & \\
 & \text{IMC} = \frac{212500 - 105000}{212500} = 0,5
 \end{aligned}$$

### Ponto de equilíbrio

$$\text{PE} = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{XXX}} = \text{XXX}$$

$$PE = \frac{418550}{0,5} = R\$83.700,00$$

### Lucratividade

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100$$

$$\text{Lucratividade} = \frac{56087}{212500} \times 100 = 26,4\%$$

### Rentabilidade

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidade} = \frac{56087}{75000} \times 100 = 75\%$$

### 5.8 Retorno do investimento

$$\text{Retorno} = \frac{75000}{56087} = 16 \text{ meses}$$

### 6.9 EBITDA

	1 Ano	2 Ano
1- Receita Total Vendas	R\$212.500,00	R\$ 548.981,63
2- Custos Variáveis Total	R\$105.000,00	R\$ 393.00,00
(-) Impostos sobre Vendas	R\$.562,50	R\$ 24.704,17
Margem de Contribuição	R\$97.37,50	R\$ 131.277,46
(-) Custos Fixos Totais	R41.850,00	R\$ 0,0
(-) Depreciação	R2.407,00	R\$ 2.407,00
Resultado Operacional	R\$53.680,00	R\$ 128.870,46

Logo tem-se que a OBITIDA para o primeiro ano é de 25,26%. Enquanto para o segundo ano é de 23,47%.

## 7.0 - CONSTRUÇÃO DE CENARIOS

Tendo em vista disponibilizar os melhores serviços aos nossos clientes, realizamos uma pesquisa no mercado, interessado em descobrir como estamos localizados em relação aos nossos concorrentes, possibilitando encontrar oportunidades e pontos de melhoria.

Após um mapeamento cuidadoso, verificamos o que as empresas fazem para se destacar no mercado, suas formas de comunicação com o público alvo, como divulgam seus serviços e que tipos de resultados elas de fato estão tendo.

Feito isso, extraímos pontos positivos do estudo realizado para aprimorar nossa corretora em diversos aspectos.

Ressaltamos que nosso diferencial é a oportunidade para pessoas de baixa renda e mais opções de pagamento, tendo em vista o mercado sendo fechado. Somos uma empresa nova que entrou com alternativas melhores, mensagens dinâmicas, mais intuitivas, onde é possível resolver problemas com facilidade, rapidez e baixo custo.

Todas as corretoras têm revolucionado o mercado de serviços financeiros. No entanto todas brigam entre si para aumento da cartela de clientes e investimentos.

Nossa corretora de valores torna possível com que nosso cliente possa investir podendo optar pelo uso de cartões de crédito, disponibilizando uma plataforma online onde ele pode acompanhar em tempo real seu investimento com informações atualizadas do mercado.

Pode-se perceber que a parcela de recursos disponível para um prazo maior pode ser direcionada para alternativas de investimento com maior risco e, conseqüentemente, com expectativa de maiores retornos. Recursos disponíveis para um prazo mais curto devem ser destinados para investimentos com menor risco, maior liquidez e, conseqüentemente, menores rentabilidades. Visto isto, é notável a relação entre risco e retorno nos investimentos, logo, quanto maior o risco, maior será o retorno esperado. Segundo Groppelli e Nikbakht (2010, p. 73), A análise com diversos ângulos possibilita identificar o maior número de probabilidades e respectivos efeitos no resultado organizacional. Ao decidir sobre a aquisição de um novo investimento, deve-se analisar os prós e contras da aquisição. O ambiente econômico é muito dinâmico, um investimento que seria bom em um cenário, em outro pode ser inviável e levar o negócio a falência. Para Lima, Galardi e Neubauer (2006, p. 76), Se o investidor busca maiores retornos precisa assumir maiores riscos. Portanto, o investimento mais adequado é o que atende aos seus objetivos financeiros ao longo do tempo e com a melhor relação entre risco e retorno.

## **8.0 – AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA**

Efetuar início de investimento: Para estar contratando nossa empresa para investimentos, primeiro passo é estarmos explicando pro cliente para o que nossa empresa é voltada (assessoria financeira que dispõe de uma plataforma virtual para investimentos seguros) permitindo que os clientes invistam em excelentes produtos disponíveis, mesmo que não tenham como ficar em acompanhamento no mercado. Segundo passo é mostrando o nosso canal de comunicação de acompanhamento para que o cliente possa escolher de que maneira ele prefere estar fazendo o acompanhamento. Terceiro passo é está identificando de quanto é a rentabilidade mensal do cliente junto com o comprovante e

documentos pessoais do mesmo para estar comprovando a renda e assim mostrando os produtos que a NEW INVEST oferece explicando suas formas de viabilidade de pagamentos de acordo com sua renda mensal.

## **9.0 - PLANO DE NEGOCIO**

O novo empreendimento necessita de uma pré-análise dos dados necessários para a sua implantação e para que esses assuntos sejam abordados corretamente, é necessária a elaboração de um plano de negócio, que demonstrará a forma clara e objetiva toda a necessidade de planejamento da nova empresa

Efetuar início de investimento: Para estar contratando nossa empresa para investimentos, primeiro passo é estarmos explicando pro cliente para o que nossa empresa é voltada (assessoria financeira que dispõe de uma plataforma virtual para investimentos seguros) permitindo que os clientes invistam em excelentes produtos disponíveis, mesmo que não tenham como ficar em acompanhamento no mercado. Segundo passo é mostrando o nosso canal de comunicação de acompanhamento para que o cliente possa está escolhendo de que maneira ele prefere estar fazendo o acompanhamento. Terceiro passo é está identificando de quanto é a rentabilidade mensal do cliente junto com o comprovante e documentos pessoais do mesmo para estar comprovando a renda e assim mostrando os produtos que a NEW INVEST oferece explicando suas formas de viabilidade de pagamentos de acordo com sua renda mensal.

Segundo Dornelas (2001), não existe uma estrutura rígida e especifica para se escrever um plano de negócio, pois para o autor cada negócio tem sua particularidade e suas semelhanças, sendo impossível definir um modelo padrão de plano de negócio.

## 10. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRUNI, Adriano Leal. A análise contábil e financeira. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2014, 329 p. (Desvendando as finanças; 4).

DORNELAS, José Carlos de Assis. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios . Rio de Janeiro: Campus, 2001

GROPPELLI, A. A.; NIKBAKHT, E. **Administração Financeira**. [Tradução Célio Knipel Moreira; revisão técnica João Carlos Douat; colaboração especial Arthur Ridolfo]. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

GITMAN, L. J. **O futuro dos negócios**. [Tradução Roberto Galman; revisão técnica Sérgio Lex]. São Paulo: Cengage Learning, 2010a.