

A large, stylized letter 'M' in white and grey, serving as a background for the text.

HIGIEMAX

FAG - Centro Universitário Assis Gurgacz

 Dreamshaper



1 Equipe do Projeto



CLEISLA DE SOUZA BUREI
Logística

MZ

MARIA VITÓRIA ZUCK
Comercial / Vendas
zuckvitoria@hotmail.com

SL

SARA LASKOS DE LIMA
Administrativo
saralaskosdelima@hotmail.com

JM

JOYCE FIGUEIREDO MARIANO
Finanças
joyce_fig@hotmail.com



SS

Subcontratar Serviço

Marketing / Publicidade, Comunicação, Atendimento, Limpeza, Apoio ao cliente



Geração de ideias

- A Higiemax é um empreendimento que realiza o fornecimento e a distribuição de produtos para segurança e higiene hospitalar, como Máscaras, Luvas, Toucas, Aventais e entre outros. O objetivo da empresa é fornecer estes produtos, que possuem uma alta demanda, com um menor custo e menor tempo. O público-alvo atendido são os profissionais da área da saúde, como por exemplo, os Médicos, Enfermeiros, Dentistas e Esteticistas. A empresa trabalha com base no comprometimento, seriedade e amor para fidelizar os clientes que impulsionaram os produtos a nível de excelência dentro do mercado.

A sua ideia

Fornecimento e Distribuição de produtos para segurança e higiene hospitalar.

Relevância do projeto

Fornecer produtos de segurança e higiene hospitalar, que possuem uma alta demanda, com um menor custo e menor tempo. Trabalhar de maneira humanizada com excelência no atendimento e foco no cliente, ética e honestidade e com constantes inovações.

Validação do Mercado

Áreas da saúde em geral.



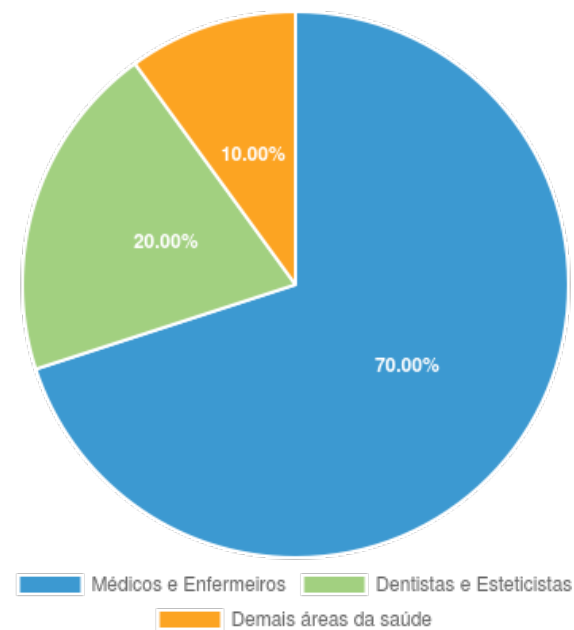
Parceiros-Chave	Atividades-Chave	Proposta de Valor	Relações com Clientes	Clientes
Médicos; Enfermeiros; Dentistas; Esteticistas; Demais áreas da saúde; Fornecedores parceiros; Tecnologia da Informação; Marketing.	Fornecimento e Distribuição de produtos para segurança e higiene hospitalar.	Distribuição de produtos para segurança e higiene hospitalar, tais como Máscaras, Luvas, Toucas, Aventais e entre outros.	Central de atendimento/vendas, pós-vendas e site.	Médicos, Enfermeiros, Dentistas, Esteticistas e demais áreas da saúde.
	Recursos-Chave		Canais	
	Equipamentos; Espaço; Pessoal qualificado; Softwares; Plataforma para site e aplicativo; Capital.		Loja física, site e aplicativo.	
Despesas		Receitas		
Aluguel; Equipamentos e materiais; Distribuição terceirizada; Importação / Impostos; Sistemas e Programação; Equipe; Marketing; Custos fixos; Financeiro; Segurança; Veículos; Diárias com o Porto.		Vendas para o consumidor final (aplicativo e site); Vendas para representantes comerciais (empresas que farão a venda em pequena quantidade); Vendas diretas de maior demanda (para hospitais, consultórios, área de saúde via telemarketing).		



Canais

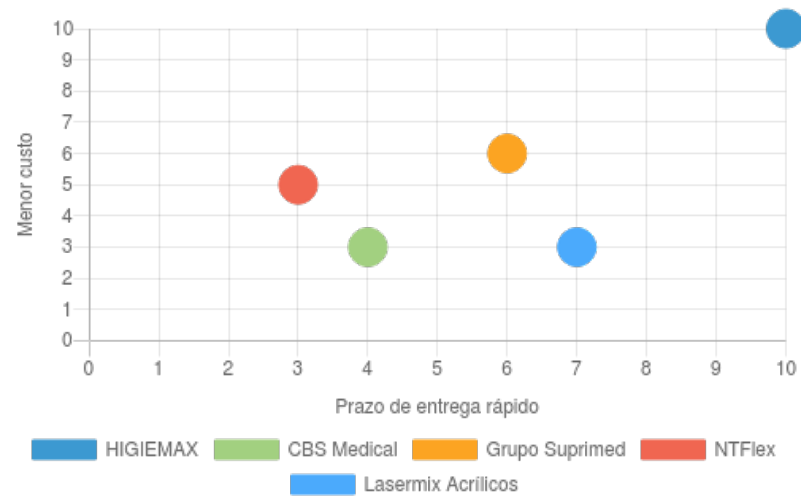
Loja física, site e aplicativo.

Segmentos





Diferenciação em relação a outros projetos



Vantagem do teu projeto

A Higiemax procura trazer o menor custo para os seus clientes, sem deixar de prezar pela qualidade que vai desde ao atendimento até aos seus produtos e tendo o diferencial de possuir um estoque propício para suprir as altas demandas.



Ações de comunicação

Mídias sociais.

Mensagens principais

- Atender Médicos, Enfermeiros, Dentistas, Esteticistas e demais áreas da saúde, fazendo posts e divulgação afim de promover a empresa e os produtos e procurar sempre interagir com o público.



PARCEIROS	RECURSOS	ATIVIDADES
• Fornecedores. • Tecnologia de Informação. • Marketing. • Porto. • Loja de móveis. • Colaboradores. • Instituição financeira. • Segurança. • Imobiliária.	• Espaço. • Mesas, cadeiras, computadores, internet, telefones, itens de informática e de escritório. • Pessoas. • Veículos, combustível e manutenção. • Softwares e plataformas.	• Cotação • Compra • Vendas • Controle • Atendimento • Divulgação • Gestão de Estoque



Estratégia	
Instalações	
Recursos Humanos	
Recursos Humanos	
Estratégia	
Parcerias	
Comercial	



Estratégia

de 01-10-2021 a 08-10-



Parcerias

de 08-10-2021 a 15-10-



Comercial

de 18-10-2021 a 29-10-



Recursos Humanos

de 22-09-2021 a 30-09-



Recursos Humanos

de 29-09-2021 a 06-10-



Estratégia

de 01-09-2021 a 08-10-



Instalações

de 20-09-2021 a 30-09-



	TEMPO		
	1 ano	2 anos	3 anos
Receitas (R)	241.000,00 R\$	482.000,00 R\$	723.000,00 R\$
Custos Variáveis (CV)	84.350,00 R\$	168.700,00 R\$	253.050,00 R\$
Custos Fixos (CF)	281.991,00 R\$	233.000,00 R\$	236.500,00 R\$
Custos Totais (CT = CV + CF)	366.341,00 R\$	401.700,00 R\$	489.550,00 R\$
Resultado Operacional (RO = R - CT)	-125.341,00 R\$	80.300,00 R\$	233.450,00 R\$
Depreciação e Amortização (DA)	43.947,20 R\$	72.721,61 R\$	99.570,97 R\$
Resultado Antes de Impostos (RAI = RO - DA)	-169.288,20 R\$	7.578,39 R\$	133.879,03 R\$
Impostos (I)	0,00 R\$	2.235,63 R\$	39.494,31 R\$
Resultado Líquido (RL = RAI - I)	-169.288,20 R\$	5.342,76 R\$	94.384,72 R\$



	TEMPO		
	1 ano	2 anos	3 anos
Ativo	170.291,00 R\$	235.543,80 R\$	263.822,19 R\$
Patrimônio Líquido	1.002,80 R\$	71.598,36 R\$	194.261,47 R\$
Passivo	169.288,20 R\$	163.945,44 R\$	69.560,72 R\$



	TEMPO		
	1 ano	2 anos	3 anos
Fluxos de Caixa	-125.341,00 R\$	78.064,37 R\$	193.955,69 R\$
Fluxos Acumulados	-125.341,00 R\$	-47.276,63 R\$	146.679,06 R\$
Investimento	170.291,00 R\$	109.200,00 R\$	101.000,00 R\$
Financiamento Necessário	295.632,00 R\$	109.200,00 R\$	101.000,00 R\$
Ponto de Equilíbrio (Break Even)	12 a 18 meses		
Gasto Médio Mensal (Burn Rate)	-10.445,08 R\$ / mês		
Total de Investimento	505.832,00 R\$		



Desenvolvimento da minha ideia inicial

O desenvolvimento da ideia inicial foi voltado para o momento em que o mundo está vivendo, o Covid-19, seguimos os exemplos de empresas que já trabalham nesta área, efetuando modificações onde víamos melhorias e mantendo o que estava de acordo.

Meus maiores aprendizados

Que um bom planejamento é essencial para o bom desempenho do projeto.

O que gostaria de ter feito de forma diferente:

Expandir as variedades dos produtos importados.

Competências desenvolvidas durante o projeto

