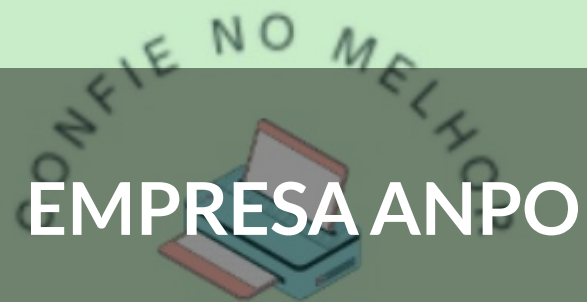




EMPRESA ANPO

FAG - Centro Universitário Assis Gurgacz

ANPO

ASSISTÊNCIA TÉCNICA DE INFORMÁTICA

 dreamshaper



1 Equipe do Projeto

AM

ANA PAULA MACIEL

Finanças
apmaciel@minha.fag.edu.br

NP

NATHÁLIA POSTAL

Comunicação
npostal@minha.fag.edu.br

PS

PRISCILA HIPÓLITO DA SILVA

Recursos Humanos
phsilva1@minha.fag.edu.br

OA

ODAIR JOSÉ AMARO

Administrativo



SS

Subcontratar Serviço

Comercial / Vendas, Marketing / Publicidade, Apoio ao cliente, Tecnologias de Informação



Geração de ideias

- Desmistificar e facilitar o acesso a tecnologia para todos os mercados.
- Aproximar inovações para facilitar a vida de nossos clientes.

A sua ideia

Queremos trazer a comunidade local um serviço que é pouco explorado na região e que quando necessitam normalmente devem ser enviados para o outro lado do estado, via correio. A nossa ideia, portanto, é otimizar tempo e custo facilitando assim a vida de nossos clientes.

Relevância do projeto

Permitir que a comunidade local utilize da tecnologia de maneira fácil e próximo a sua residência.

Validação do Mercado

O tamanho de mercado é intermediário. Se encontram no nosso perfil de clientes 15% das empresas locais e 5% das pessoas físicas.



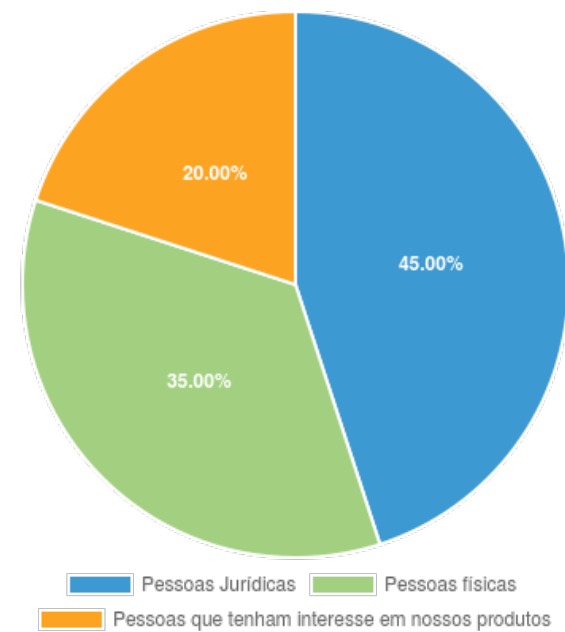
Parceiros-Chave	Atividades-Chave	Proposta de Valor	Relações com Clientes	Clientes
Marcas de impressora; Pessoa física ou jurídica que solicita o aluguel de impressoras; Fornecedores de peças de impressoras e materiais de informática em geral	Marketing (digital, rádio); Manutenção e aluguel de impressoras; Bulk Ink chipless; Atender com excelência; Contatar fornecedores	Manutenção e Aluguel de impressoras; Bulk Ink chipless; Alta tecnologia, Atendimento de excelência; Economia.	Atendimento personalizado; Fidelização de clientes; Pacotes promocionais; Redes sociais para trabalhar a imagem do estabelecimento.	Pessoas Jurídicas; Pessoas Físicas de renda média e alta; Pessoas que tenham interesse em nossos produtos.
	Recursos-Chave		Canais	
	Mão de obra especializada; Equipamentos de alta tecnologia; Garantia de serviço		Loja física; Redes sociais; Atendimento domiciliar para região da Sede; Telefone; Correio.	
Despesas		Receitas		
Custos com Infraestrutura; Custos com a Equipe; Compra de equipamentos; Marketing e Publicidade; Custos com novas tecnologias		Receita da manutenção e aluguel de impressora; Receita do procedimento do Bulk Ink chipless; Revenda e/ou Recarga de cartuchos; Receita com a venda de equipamentos eletrônicos; Suporte técnico		



Canais

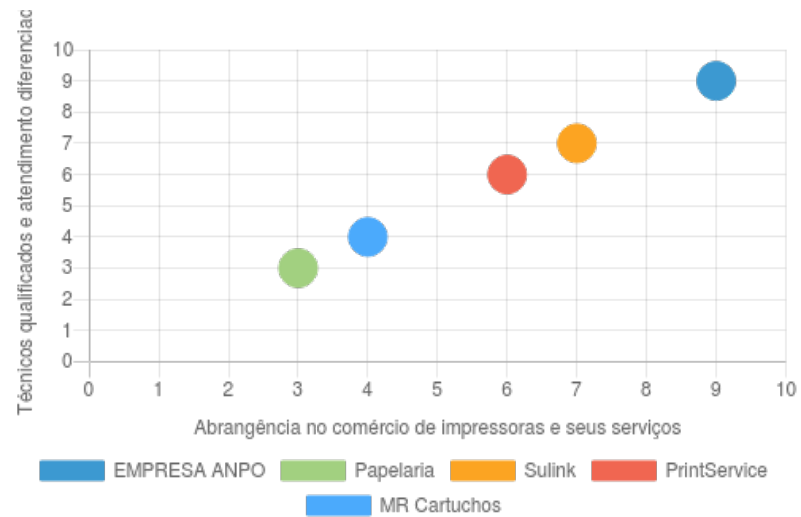
Loja física; Redes sociais; Atendimento domiciliar para região da Sede; Telefone; Correio.

Segmentos





Diferenciação em relação a outros projetos



Vantagem do teu projeto

Oferecemos aos nossos clientes uma gama diversificada de produtos.



Ações de comunicação

Loja física (Promoção para as 05 primeiras pessoas que fizerem a técnica, oferecendo um desconto de até 40% do valor do serviço prestado. Além disso, as 06 primeiras empresas que contratarem o serviço de aluguel de impressoras ganharão um desconto de até 35% nos três primeiros meses no custo por impressão (CPP)); Redes sociais (Realizaremos publicações semanais no Facebook e Instagram sobre as iniciativas do que estamos realizando); Atendimento domiciliar para região da Sede (Oferecemos assistência técnica no conforto de suas residências); Telefone (Contato oferecendo nossos produtos); Correio (Envio das impressoras e seus acessórios para assistência de clientes de outras regiões do Estado).

Mensagens principais

- Informática - Pessoas Jovens (14 a 35 anos), Levar a facilidade, praticidade e conhecimento aos consumidores, de modo que gere engajamento e desenvolvimento mútuo de cliente e empresa.
- Informática - Pessoas adultas (35 anos+), Levar praticidade e economia, ofertar produtos que tenham garantia de qualidade e assistência técnica facilitada



PARCEIROS	RECURSOS	ATIVIDADES
• Marcas de impressora; Pessoa física ou jurídica que solicita o aluguel de impressoras; Fornecedores de peças de impressoras e materiais de informática em geral	• Telefone; Recepcionista; Combustível para atendimento residencial; Computador; Ferramentas para manutenção dos equipamentos; Internet; Cadeiras.	• Monitoramento • Atendimento • Limpeza • Controle de estoque



Recursos Humanos	
Comercial	
Legal e Contabilidade	
Parcerias	
Comercial	
Administrativo	
Comercial	
Estratégia	
Desenvolvimento de Produto	



Comercial
de 25-11-2021 a 31-12-



Comercial
de 04-11-2021 a 08-12-



Comercial
de 01-12-2021 a 31-12-



Parcerias
de 10-11-2021 a 10-12-



Recursos Humanos
de 03-11-2021 a 19-11-



Administrativo
de 30-11-2021 a 30-11-



Desenvolvimento de Produto
de 06-12-2021 a 10-12-2021



Estratégia
de 01-12-2021 a 01-02-



Legal e Contabilidade
de 08-11-2021 a 08-11-1-



	TEMPO		
	1 ano	2 anos	3 anos
Receitas (R)	62.590,09 R\$	206.590,09 R\$	350.590,09 R\$
Custos Variáveis (CV)	144.000,00 R\$	144.000,00 R\$	144.000,00 R\$
Custos Fixos (CF)	220.545,76 R\$	220.545,76 R\$	220.545,76 R\$
Custos Totais (CT = CV + CF)	364.545,76 R\$	364.545,76 R\$	364.545,76 R\$
Resultado Operacional (RO = R - CT)	-301.955,67 R\$	-157.955,67 R\$	-13.955,67 R\$
Depreciação e Amortização (DA)	7.360,57 R\$	9.758,33 R\$	12.156,09 R\$
Resultado Antes de Impostos (RAI = RO - DA)	-309.316,24 R\$	-167.714,00 R\$	-26.111,76 R\$
Impostos (I)	0,00 R\$	0,00 R\$	0,00 R\$
Resultado Líquido (RL = RAI - I)	-309.316,24 R\$	-167.714,00 R\$	-26.111,76 R\$



	TEMPO		
	1 ano	2 anos	3 anos
Ativo	25.958,51 R\$	25.791,94 R\$	23.227,61 R\$
Patrimônio Líquido	-283.357,73 R\$	-451.238,30 R\$	-479.914,39 R\$
Passivo	309.316,24 R\$	477.030,24 R\$	503.142,00 R\$



	TEMPO		
	1 ano	2 anos	3 anos
Fluxos de Caixa	-301.955,67 R\$	-157.955,67 R\$	-13.955,67 R\$
Fluxos Acumulados	-301.955,67 R\$	-459.911,34 R\$	-473.867,01 R\$
Investimento	25.958,51 R\$	7.194,00 R\$	7.194,00 R\$
Financiamento Necessário	327.914,18 R\$	165.149,67 R\$	21.149,67 R\$
Ponto de Equilíbrio (Break Even)	mais de 36 meses		
Gasto Médio Mensal (Burn Rate)	-13.162,97 R\$ / mês		
Total de Investimento	514.213,52 R\$		



Desenvolvimento da minha ideia inicial

Não obtivemos grandes imprevistos ou alterações dentro deste trabalho, a ideia inicial surgiu de uma inspiração de uma loja online que realiza serviços de Bulk Ink Chipless na cidade de Pinhais - Paraná, neste caso para realizarmos estes serviços no interior do Paraná na cidade de Cascavel.

Meus maiores aprendizados

O projeto nos mostrou todas as amplitudes em sua maneira prática das dificuldades das organizações na abertura em novos mercados.

O que gostaria de ter feito de forma diferente:

Não, todo o planejamento foi feito com base no que achamos necessário.

Competências desenvolvidas durante o projeto

