

Faculdade de Jussara –FAJ
Administração de empresas

Plano de Negócio
Conection Produções Propaganda & Publicidade

Jussara – GO, 2008.

Administração de Empresas
Maria da Penha de Souza Garcia

Plano de Negócio
Conection Produções Propaganda & Publicidade

Trabalho de conclusão de curso em
Administração de Empresas, sob a
orientação da professora Leandra Regina
Semensato.

Jussara - GO, 2008.

À educadora Leandra que sempre me incentivou a buscar o conhecimento, e a autocrítica dentro do conteúdo programático, meu apreço e gratidão.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

DUTRA, Denise. *Atendimento ao cliente como diferencial competitivo: garantindo o cliente de amanhã*. Banco de dados preparado pelo Instituto MVC, M. Vianna Estratégia e Humanismo.

Disponível em: < [http:// www.institutomvc.com.br](http://www.institutomvc.com.br). > Acesso em: 24 nov. 2007.

MENDONÇA, Alziro Furtado de et al. *Metodologia Científica*. Goiânia: Faculdades ALFA Alves Faria, 2003, 136p.

SUMÁRIO

1	SUMÁRIO EXECUTIVO	06
2	O CONCEITO DO NEGÓCIO	08
2.1	O negócio Connection Produções Propaganda & Publicidade	08
2.2	O produto	10
3	EQUIPE DE GESTÃO	12
	MERCADO E COMPETIDORES	14
4.1	Análise setorial	14
4.2	Mercado-alvo	14
4.2.1	Consumidores	14
4.2.2	Fornecedores	14
4.3	Necessidades do cliente	14
4.3.1	Consumidores	15
4.3.2	Clientes-empresas	15
4.4	Benefícios da Connection Produções	15
4.4.1	Consumidor final	15
4.4.2	Cliente/empresa	15
4.5	Competidores	16
4.6	Vantagem competitiva	16
5	MARKETING E VENDAS	16
5.1	Os 7 P's	17
5.1.1	Produto	17
5.1.2	Preço	17
5.1.3	Praça	17
5.1.4	Promoção	18
5.1.5	Ambiente físico	18
5.1.6	Processo	18
5.1.7	Pessoas	18
5.4	Estratégia de vendas	18
5.4.1	Telemarketing	18

5.4.2 Mala direta	18
5.4.3 E-mail	19
5.4.4 Vendas pessoais	19
5.5 Parcerias estratégicas	19
6 ESTRUTURA E OPERAÇÃO	20
6.1 Organograma funcional	20
6.2 Layout	21
6.3 Processo do negócio	22
6.4 Política de recursos humanos	23
6.5 Fornecedores	23
6.6 Infra-estrutura e localização	23
6.7 Tecnologia	24
7 ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO	24
7.1 Análise-swot	26
7.2 Análise estratégica	27
7.2.1 Objetivo	27
7.2.2 Fatores-chave para o sucesso	27
7.2.3 Estratégias	27
8 PLANO FINANCEIRO	28
8.1 Projeções de custos/despesas e receitas	28
8.1.2 Planilha anual de custos operacionais	31
8.1.2a Custos operacionais anuais com materiais de escritório	31
8.1.2b Outros custos operacionais	32
8.1.3 Despesas operacionais	33
8.1.3a Gastos Anuais com pessoal e impostos fixos	33
8.1.3b Despesas administrativas	34
8.1.3c Outras despesas operacionais	35
8.1.3d Pagamento dos vendedores externos	35
8.1.4 Custo Total	35
8.2 PROJEÇÃO DE RESULTADOS EM CINCO PERÍODOS SUBSEQÜENTES	35
8.3 PROJEÇÃO DO FLUXO DE CAIXA	41
CONCLUSÃO	43
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	44

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

O Conceito do Negócio

A Conection Produções é uma empresa no ramo de propaganda e publicidade que buscará atender pequenas e médias empresas que necessitam de meios eficientes para se destacar em um mercado altamente competitivo e globalizado, onde a internet tornou-se uma forma intermediária de comercialização de produtos e serviços.

Através do fornecimento de serviços tais como: gravações áudio-visuais, redações de artigos para revistas, jornais, rádio, TV e internet, design, criação de criações em quadrinhos, além de contar com um site e serviço de tele marketing, teremos como parceiras as seguintes empresas do ramo de telecomunicação: TV Anhanguera, TV Record, TV Serra Dourada; emissoras de rádio: Terra FM, Jovem Pan, Anhanguera FM, entre outras; Revistas como: Costume, Gospel Teen e Veja Goiânia, jornais como: O Popular e Diário da Manhã e o Telemarketing que será realizado através de parceria com a Brasil Telecom.

Assim, empresa proverá aos clientes um leque de opções para divulgação de seus produtos e serviços de forma mais abrangente possível e com custo compatível.

A Conection será uma empresa intermediária entre os consumidores e as empresas parceiras, elaborando o trabalho de marketing de acordo com o tipo de serviço solicitado pelo cliente (rádio, TV, jornal, etc.), servindo as empresas parceiras como o canal para a comunicação.

Equipe de Gestão

A equipe de gestão da Conection Produções será composta por profissionais que possuem habilidades e experiência em propaganda e publicidade tendo atuado em vendas de produtos via Internet para pequenas e médias empresas brasileiras. E que receberão na Conection motivação para enfrentar e superar as dificuldades em gerir uma empresa do porte da mesma. O que se pretende gerar resultados positivos e conquistar o público alvo, trazendo um valor rentável para a empresa.

Mercado e Competidores

O mercado da Conection Produções é bastante amplo, abrangendo pequenas e médias empresas que atuam no comércio atacadista e varejista do ramo de malharias, sapatarias, perfumarias, entre outras. Às quais necessitam de divulgação de produtos, serviços e comercialização através da internet. Pois a divulgação é imprescindível para que as empresas

sobrevivam e tenham sucesso no mercado atual. O crescente número de sites de comercialização de produtos e serviços através da internet é uma ameaça em potencial, no entanto, a Conection Produções utilizará outros meios de propaganda e publicidade através das empresas parceiras, o que aumentará a sua competitividade. Além disso, possuirá uma equipe de funcionários bem treinados para atender o cliente através do telemarketing e marketing pessoal.

Marketing e Venda

As estratégias de Marketing da Conection Produções objetivam conquistar o público consumidor de forma ágil e eficiente, focando inicialmente a cidade de Goiânia e adjacências: Aparecida de Goiânia, Trindade, Goianira, Nerópolis, Guapó, Inhumas e Anápolis e gradativamente as demais cidades da Região Centro Oeste. Quanto aos fundamentos de marketing serão adotados em um plano que têm a intenção de conquistar tanto as empresas/clientes como o consumidor final. As previsões de venda indicam um crescimento progressivo da empresa que conquistará clientes através de parcerias estratégicas, excelência no atendimento ao cliente, amplas opções de escolha de meios de divulgação e preços acessíveis.

Estrutura e Operação

A empresa Conection Produções será ampliada para que tenha estrutura que venha atender as necessidades de seus clientes. A empresa será instalada à Av. Rio Grande do Sul, nº 450, Setor Campinas, próximo à Av. 24 de Outubro e à Praça da Matriz e receberá de empresas como a Infratec e a Starview todo o suporte tecnológico necessário de hardware, software para funcionamento do site, além de contar com excelentes profissionais de telemarketing, propaganda e publicidade.

Estratégia de Crescimento

A empresa foi projetada para atender a cidade de Goiânia e regiões adjacentes, e até 2012 expandirá as vendas por outras cidades da Região Centro-Oeste. Há previsão de parceria com outras empresas da área de comunicação já bem conceituadas, como citado anteriormente.

Previsão dos Resultados Financeiros

Por meio de análises de mercado, a Conection Produções elaborará o seu planejamento visando a sua implantação, de tal forma que esta seja viável e lucrativa. Conterá com um prédio em localização estratégica, onde teremos um resultado rentável para as empresas parceiras, uma vez que, a Conection Produções estará servindo como intermediária repassando serviços para as empresas parceiras. E para o cliente/empresa, pois estaremos fornecendo serviços de qualidade, com preço acessível, a fazendo com que o cliente/empresa divulgue seu produto ou serviço de forma ágil e eficiente.

2 O CONCEITO DO NEGÓCIO

2.1 O Negócio Conection Produções Propaganda & Publicidade

Os canais pelo qual a comunicação flui são: televisão, rádio, internet, revistas, jornais e tele marketing. O grande foco da Conection Produções serão as pequenas e médias empresas que atuam no ramo varejista. A Conection Produções promoverá produtos e serviços de clientes que acreditarem no grande diferencial da empresa. Com sua localização na cidade de Goiânia ela atenderá a capital e cidades adjacentes e progressivamente as demais cidades do Centro-Oeste.

A missão da Conection Produções é fazer com que através de seu trabalho desenvolvido, ela consiga promover, informar, tornar conhecido, produtos e atividades de seus clientes/empresas pelos seus consumidores finais, proporcionando assim condições necessárias para a concretização de negócios por intermédio dos canais de comunicação citados anteriormente.

O grande número de empresas abrirá portas para negócios inovadores como utilizados em propagandas e publicidades, para atrair o público consumidor.

Os clientes da Conection poderão ser classificados em: clientes/empresas que utilizarão de serviços da empresa para divulgar seus produtos e serviços e consumidores finais que poderá adquirir produtos e serviços anunciados pela Conection. Há também empresas parceiras na qual a Conection enviará suas matérias para que sejam anunciadas, na qual ela passa a ser cliente, pelo fato de utilizar dos serviços da mesma.

O diferencial da Conection Produções será seu modo de gerir o negócio, que se preocupará em:

-Atender o cliente com excelência, sabendo que o cliente é motivado por suas necessidades, levando em conta que quando se perde um cliente, 68% deles estão insatisfeitos com a atitude do pessoal o qual presta o atendimento, conforme o quadro:

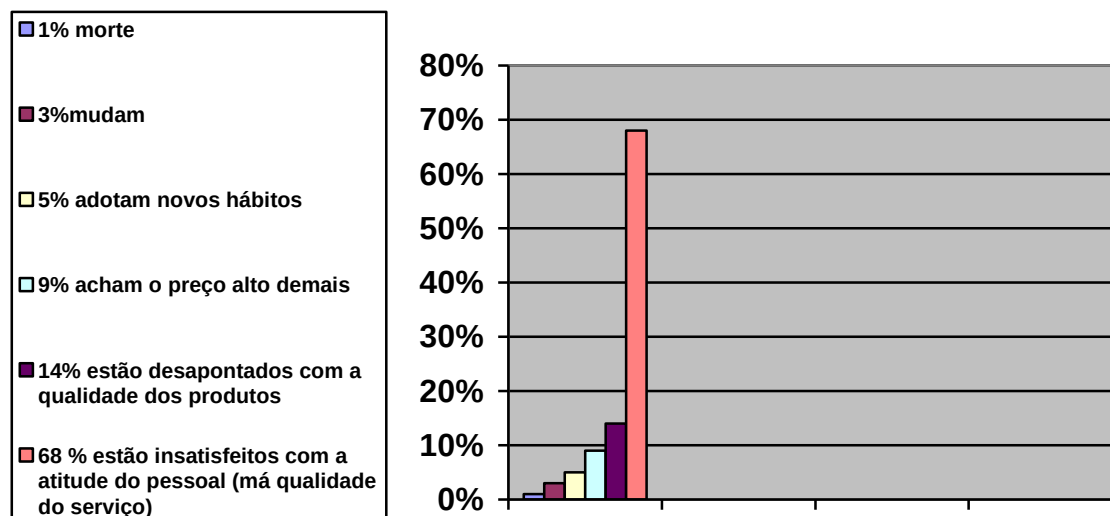


Figura 01. Por que se perde um cliente. (s/d).

Fonte: Instituto MVC (2006).

A Conexão Produções manterá um sistema de informação e comunicação com o cliente no qual utilizará o CRM (Customer Relationship Marketing), marketing de relacionamento com o cliente, que se trata da integração entre o marketing e a tecnologia da informação para promover meios mais eficazes e integrados, para reconhecer e cuidar do cliente em tempo real. Esse sistema da Conexão consistirá em armazenar no banco de dados informações sobre o perfil do cliente e manter uma comunicação continuada por meio do telemarketing, mala direta, e-mail e pessoal.

Outro fator que a Conexão produções desenvolverá para atrair seus clientes são as competências consideradas por ela fundamentais para a linha de frente, considerando o trabalho feito pelo Instituto MVC (s/d).

- 1- Desenvolver a confiança e fidelidade dos clientes;
- 2- Colocar-se no lugar do cliente (empatia);
- 3- Comunicar-se bem;
- 4- Dominar a tensão;
- 5- Prestar atenção;
- 6- Estar sempre alerta;
- 7- Trabalhar bem em equipe;
- 8- Demonstrar confiança e lealdade;
- 9- Demonstrar motivação pessoal;

- 10- Resolver problemas;
- 11- Manter o profissionalismo;
- 12- Entender a empresa e o setor;
- 13- Conservar a energia;
- 14- Aplicar conhecimentos e habilidades técnicas;
- 15- Organizar as atividades de trabalho.

2.2 O Produto

Os produtos serão gravações áudio-visuais, redações, design, tele marketing, brochuras e shopping virtual através do site www.conectionproducoes.com.br, artigos, criações em quadrinhos e anúncios. A Conection Produções preocupará em buscar canais de divulgação que possuem excelência para divulgar produtos e serviços de seus clientes. Utilizará canais de comunicação como: rádio, TV, jornais, revistas, internet e telemarketing.

A divulgação em sistema de rádio será feita mediante textos redigidos pela Conection que serão repassados a empresas que atuam neste ramo, onde os radialistas irão se comunicar com os consumidores de produtos e serviços (consumidores finais) promovidos pela Conection.

Em redes de TV a Conection Produções gravará comerciais e repassará às emissoras parceiras para serem colocadas no ar.

Jornais e revistas são outros meios que serão utilizados para levar produtos e serviços ao público alvo, visando à promoção de clientes/empresas. A Conection redigirá texto, criará design, artigos, criações em quadrinhos, enfim, utilizará todos os recursos disponíveis para melhor demonstrar o seu grande potencial de divulgação.

Internet e telemarketing se tornarão para a Conection Produções um dos meios mais eficientes de fazer com que os consumidores tenham acesso mais rápido sobre informações a respeito de determinados produtos, tais como: malhas, calçados, perfumes, etc. e serviços . Portanto, no que diz respeito à internet os anúncios, o design, serão criados pela empresa e direcionados para o site.

Através do telemarketing as empresas manterão contato com os consumidores visando conhecer bem o perfil e quais suas necessidades, afim de que seus clientes/empresas sejam bem sucedidos em seus empreendimentos. A Conection contará com um quadro de profissionais para melhor atender solicitações de seus clientes, além de manter contato pós-venda com os clientes a fim de informar sobre novos lançamentos, opções de compra, ofertas e promoções a fim de manter a clientela.

O site conterá cinco seções que são relatadas abaixo:

Seção de solicitação de serviços: a solicitação de serviços pelo usuário será feita em formulário padrão com os seguintes campos: endereço do e-mail para contato, descrição do serviço e orçamento.

Seção de contato com empresas parceiras: essa seção destina-se a obter dados, trocas de informações, esclarecer dúvidas, obtendo assim um banco de dados das empresas que possuem parceria com a Connection Produções, como as de: televisão, rádio, jornais, revistas, e as que pretendem firmar parceria com a empresa.

Serviço de Atendimento ao Consumidor: essa seção destinará a esclarecer dúvidas e responder perguntas mais frequentes, visando fazer com que o cliente conheça bem os produtos e serviços oferecidos pelos clientes/empresas e a da própria Connection. Nessa seção o cliente poderá ainda se informar como se cadastrar no site, receber informações sobre a empresa, como ela funciona e através do e-mail manter contato, dar sugestões e críticas, fazendo assim parte integrante da Connection.

Seção de informações sobre a empresa: será direcionada para o conhecimento da empresa por parte dos clientes, demonstrando como os produtos e serviços são realizados, delineando a política de privacidade, e para comunicar novas funcionalidades do site. Além de permitir que o cliente possa dar dicas sobre ofertas, o que levará a Connection a se igualar no mercado competitivo.

Seção de ofertas sobre produtos e serviços: traz a relação de clientes/empresa e dos produtos e serviços oferecidos por eles. Nesta seção os consumidores finais poderão acessar para escolher os produtos e serviços de acordo com sua demanda. A organização dessa seção se dá através de categorias e subcategorias. São mais de duzentas subcategorias agrupadas em categorias, (ver lista abaixo).

Artes, casa e Cia.

Artigos esportivos

Automóveis e motocicletas

Brinquedos

CDs e discos

Corretora e administradora de seguros

Cursos

Eletroeletrônicos

Flores e presentes

Informática

Instrumentos musicais
Livros e revistas
Papeleria e material de escritório
Relógios, jóias e bijuterias.
Saúde e beleza
Vestuário
Viagens e turismo
Serviços diversos

A preocupação da Conection será criar uma área de administração do site, informatizada e com facilidade de acesso pela equipe administrativa da empresa. Nessa área os colaboradores poderão ter acesso a fornecedores, empresas parceiras, clientes/empresa e consumidores finais. Assim se tornará possível manter controle de todas as ações realizadas por eles, o que dará um maior subsídio às tomadas de decisões dentro da empresa.

O Shopping Virtual será através da venda de Banners às empresas que querem divulgar seus produtos. Através dos Banners o navegador que acessa a internet terá opções de clicar em determinado Links na tela principal que darão acesso à página das empresas que contratam o serviço.

3 EQUIPE DE GESTÃO

A equipe de gestão da Conection Produções contará com profissionais qualificados e habilidosos, que possuem amplo conhecimento em propaganda e publicidade. Todos têm experiência em vendas de produtos e serviços, facilitando a promoção de produtos e serviços de pequenas e médias empresas da cidade de Goiânia e região Centro-Oeste, sendo composta pelos quatro sócios fundadores da empresa.

Maria da Penha de Souza Garcia, 33 anos-CEO.

Responsável pelo cargo de direção e demais áreas administrativas. Possui vasta experiência em gestão de pequenas e médias empresas no ramo de academias. Participou de vários cursos entre eles: RH, Arte de falar em público e outros.

Educação:

Graduando em Administração de Empresas-FAJ-GO/08

Objetivo:

Desenvolver a empresa de modo a integrar clientes/empresas, consumidores finais, fornecedores, empresas parceiras e funcionários da Conection Produções, para obtenção dos resultados esperados.

Mariana Alves, 29 anos-Diretora Administrativa-Financeiro.

Responsável em criar textos e design, tendo atuado em empresas do ramo de propaganda e publicidade.

Educação:

Graduada em Propaganda e Marketing - USP

Objetivo:

Desenvolver propaganda e publicidade que seja referência de sucesso.

Sônia Saraiva, 34 anos-Diretora de Marketing e Vendas.

Responsável pela criação e implementação de serviços e estratégias de propaganda e publicidade para pequenas, médias e grandes empresas da Região Centro-Oeste.

Educação:

Graduada em Marketing de Relacionamento-UFLA

Especialização em Publicidade – UNB

Objetivo:

Atingir as receitas estimadas e desenvolver novo negócio em propaganda e publicidade.

Paula Almirante Silva, 28 anos-Diretora de Propaganda e Publicidade.

Responsável pela criação de design, textos, gravações, com amplas habilidades técnicas em comunicação, especialista em gerenciamento de projetos de propaganda e publicidade.

Educação:

Graduada em Jornalismo-UFG-GO

Especialização em Sistemas de Comunicação – USP

Objetivo:

Implementar ações inovadoras no ramo de propaganda e publicidade acompanhando o desenvolvimento tecnológico e as tendências de mercado.

A composição acionária da empresa será subdividida em:

<u>Maria da Penha de Souza Garcia-CEO</u>	<u>28,01%</u>
<u>Mariana Alves - Diretora Adm. Financeiro</u>	<u>24,33%</u>
<u>Sônia Saraiva-Diretora de Marketing e vendas</u>	<u>27,33%</u>
<u>Paula Almirante Silva - Diretora de Propaganda e Publicidade</u>	<u>20,33%</u>

4 MERCADO E COMPETIDORES

4.1 Análise Setorial

A empresa Conection Produções estará atenta às necessidades do mercado e dos investimentos e dos novos meios de se comunicar com o público alvo e a nova forma como as empresas divulgam seus produtos e serviços no estado de Goiás. As tendências que tem levado ao aumento do número de empresas que utilizam propaganda e publicidade são: alcance mais rápido ao público consumidor e a persuasão de consumidores.

4.2 Mercado-Alvo

4.2.1 Consumidores

O Público-alvo da Conection Produções serão pequenas e médias empresas do ramo varejista e atacadista que comercializam produtos e serviços diversificados. Essas empresas encontraram na Conection Produções uma forma inteligente de se comunicar com o mercado consumidor, pois a Conection contará com profissionais qualificados que se utilizarão de meios de comunicação diversificados a fim de vender a boa imagem de produtos e serviços de seus clientes, levando em conta que a Conection Produções oferece preços mais acessíveis que as empresas maiores que atuam no mesmo ramo.

4.2.2 Fornecedores

Os fornecedores da Conection Produções são pequenas, médias e grandes empresas que fornecem materiais e equipamentos como: câmeras fotográficas, computadores, aparelhos de telefone e fax, impressos e materiais de escritório. Entre os fornecedores podemos citar: Fujioka, Infratec, Bazar do Estudante, Papelaria Rex, Papelaria Tributária, Casas Bahia...

4.3 Necessidades do Cliente

4.3.1 Consumidores

Os consumidores clientes/empresas encontram na Conexão Produções uma forma dinâmica e abrangente de conquistar o mercado consumidor, oferecendo seus produtos e serviços nas mais diversificadas formas de comunicação e marketing que a empresa oferece.

4.3.2 Clientes-empresas

As pequenas e médias empresas de Goiânia e Região Centro-Oeste ainda estão em fase de absorção da cultura de marketing, o que constitui uma das barreiras na escolha para o tipo de divulgação de seus produtos e serviços. Mas, como propaganda e publicidade estão em alta na mídia, os empresários e colaboradores de empresas como a do ramo de calçados, malha, móveis, entre outras, estão receptivos para receber propostas de soluções que possam auxiliá-los a aumentar as vendas.

4.4 Benefícios da Conexão Produções

Analisando as necessidades do mercado consumidor, tanto consumidores finais, quanto de clientes-empresas, pode-se destacar os benefícios que a Conexão Produções trará as seus clientes:

4.4.1 Consumidor final

- Economia de tempo e transporte para encontrar o que deseja através do site da Conexão Produções;
- O consumidor cadastrado pela Conexão Produções recebe informações sobre promoções e lançamento de novos produtos pelo site, via e-mail, correio e por telemarketing;
- Pode negociar com os clientes/empresas através dos e-mails fornecidos pelo site da Conexão Produções;
- Só poderá ser identificado pelo cliente-empresa quando aceitar a proposta e efetuar o seu cadastro; e
- Maior acessibilidade de informações sobre os produtos e serviços através de meios de comunicação diversificados que a Conexão Produções oferece as seus clientes/empresas: televisão, jornais, revistas, rádios, telemarketing e site.

4.4 Cliente/empresa

- Preços acessíveis pelos serviços prestados;

- Recebe por meio do site, ferramentas para administrar suas vendas: cadastro de clientes, informações aos clientes como frete, prazo de entrega, garantia, entre outras;
- Amplo poder de persuasão do público-alvo em relação aos produtos e serviços oferecidos; e
- Divulgação em grande escala, atingindo um grande número de consumidores com acesso a internet, rádio, televisão, jornal e revista.

4.5 Competidores

Os competidores da Conection Produções serão pequenas e médias empresas que atuam no mesmo ramo. Tendo em vista que as grandes empresas de Propaganda e Publicidade não se tornam uma ameaça direta para a Conection, pois, os clientes/empresas que normalmente usam esses veículos para divulgar seus produtos e serviços normalmente são as multinacionais, ou, empresas nacionais de grande porte por possuir melhor poder aquisitivo. No entanto, as grandes empresas se tornarão ameaças indiretas, quando elas competem com as empresas parceiras na conquista do público-alvo. Como competidores podemos citar: Destak Comunicação, Uniart, Verbalize Soluções em Marketing.

4.6 Vantagem Competitiva

A Conection Produções utilizará o CRM (Customer Relationship Mannagment) integrando o marketing e a tecnologia da informação para atender o cliente em tempo real e de acordo com suas necessidades, considerando a diversidade do comportamento da pessoa humana. Além disso, a Conection Produções oferecerá a seus clientes uma ampla divulgação de produtos e serviços em meios de comunicação diversificados e de longo alcance.

5 MARKETING E VENDAS

O telemarketing e as parcerias com empresas de comunicação, entre elas: rádio, televisão, jornais e revistas, abre um leque de oportunidades para os clientes da Conection Produções, que dará a oportunidade de se atingir um público maior através da propaganda, com um preço bem mais acessível do que se fosse procurar todos esses serviços diretamente nessas empresas. Os clientes da Conection Produções são classificados em: - cliente/empresa-que se cadastrará no site e que receberá propostas de serviços e poderá optar pelos meios de divulgação, mediante pagamento de acordo com tabela de preços – e consumidor final – que

são os usuários do site e o público a quem se destinarão as propagandas transmitidas pelas empresas parceiras no qual eles poderão adquirir os produtos e serviços através do site.

A empresa colocará a disposição o site www.conectionproducoes.com.br visando facilitar a aproximação entre fornecedores e compradores através da forma rápida e eficiente via e-mail, o que irá auxiliar qualquer empresa que tenha este recurso comercializar seus produtos e serviços.

O Plano de Marketing da Conection Produções pauta-se em estratégias adotadas nos 7 P's tais como:

5.1 Os 7 P's

5.1.1 Produto/serviço

O Produto e Serviço oferecido pela Conection será o mesmo para todos os seus clientes e fornecedores, interessados em adquirir algum produto e/ou serviço com qualidade. Envolverá um mix de produtos e serviços entre os quais podemos citar: gravações áudio-visuais, redações, designs, telemarketing, brochuras, shopping virtual através do site www.conectionproduções.com.br, artigos, histórias em quadrinhos e anúncios.

5.1.2 Preço

A Conection Produções pretende conquistar o mercado de forma rápida e eficiente, oferecerá a seu público alvo, preços inferiores aos da concorrência e buscará levar seus produtos e serviços a pequenas e médias empresas adotando um sistema, onde seus clientes poderão fazer os seus pagamentos mediante parcelas fixas mensais, no caso do shopping virtual, por comercial, quando se tratar de propaganda em TV, por minutos no tele marketing e por unidade em caso de serviços como: brochuras, criação de histórias em quadrinhos e design gráfico, por anúncio quando se tratar de rádio e por folha no caso de artigos para rádio, TV, jornais, revistas e internet.

5.1.3 Praça

A empresa, tendo uma visão ampla da oportunidade existente no ramo de publicidade na região de Goiânia e imediações, lançará mão de estratégias para atender às necessidades da capital e adjacências tais como: Aparecida de Goiânia, Trindade, Goianira, Nerópolis, Guapo, Inhumas e Anápolis e gradativamente, os demais pólos da Região Centro-Oeste.

5.1.4 Promoção

Serão utilizados vários canais de publicidade para promover a Conection Produções, junto aos clientes/empresas e ao consumidor final com políticas de publicidade e promoções específicas para cada caso. Os canais que serão utilizados serão: internet, revistas, jornais, redes de TV e rádio.

5.1.5 Ambiente Físico

O ambiente da Conection Produções será bastante aconchegante e agradável, a decoração é simples e combina com os produtos e serviços oferecidos. O espaço será suficiente para que as pessoas se sintam a vontade e confortáveis. Serão oferecidos aos clientes que visitam a empresa água gelada, café e sucos. (Custos tabela 5).

5.1.6 Processo

Serão simples e modernos, garantindo assim, uma rápida aquisição de produtos e serviços aos clientes/empresas e consumidor final.

5.1.7 Pessoas

Serão todos diretamente ou indiretamente envolvidos. A Conection Produções terá o cuidado de conhecer bem seus clientes para identificar o perfil de cada um, suas opiniões e sugestões para melhor atendê-los.

5.2 Estratégia de Vendas

A estratégia buscará informações no cadastro de clientes/empresas no site, tendo como ponto fundamental a utilização de canais a seguir:

5.2.1 Telemarketing

O telemarketing será um dos meios eficientes de vendas. A estrutura de telemarketing pertencerá à Conection, que colocará um funcionário para ser o Coordenador de Telemarketing fixo no local para controlar de perto todo o processo.

5.2.2 Mala Direta

Será enviada mala direta a todos os clientes/empresas já cadastrados e a outras empresas que poderão vir a ser clientes, com o intuito de informar sobre os serviços, políticas da empresa, tabela de preços entre outros. Será enviado semanalmente.

5.2.3 E-mail

O e-mail é um jeito rápido e eficiente de contactar com o cliente/empresa, fornecedores, consumidor final, dispondo de informações necessárias para facilitar o entendimento sobre o trabalho da Conection Produções, colocando os clientes como membros de suma importância para a gestão da empresa.

5.2.4 Vendas Pessoais

As vendas pessoais serão feitas por vendedores externos que a empresa estará contratando. Será feito um recrutamento e seleção de dois vendedores pelo diretor de MKT e Vendas. A empresa pagará porcentagem de 5% de comissão sobre as vendas.

5.3 Parcerias Estratégicas

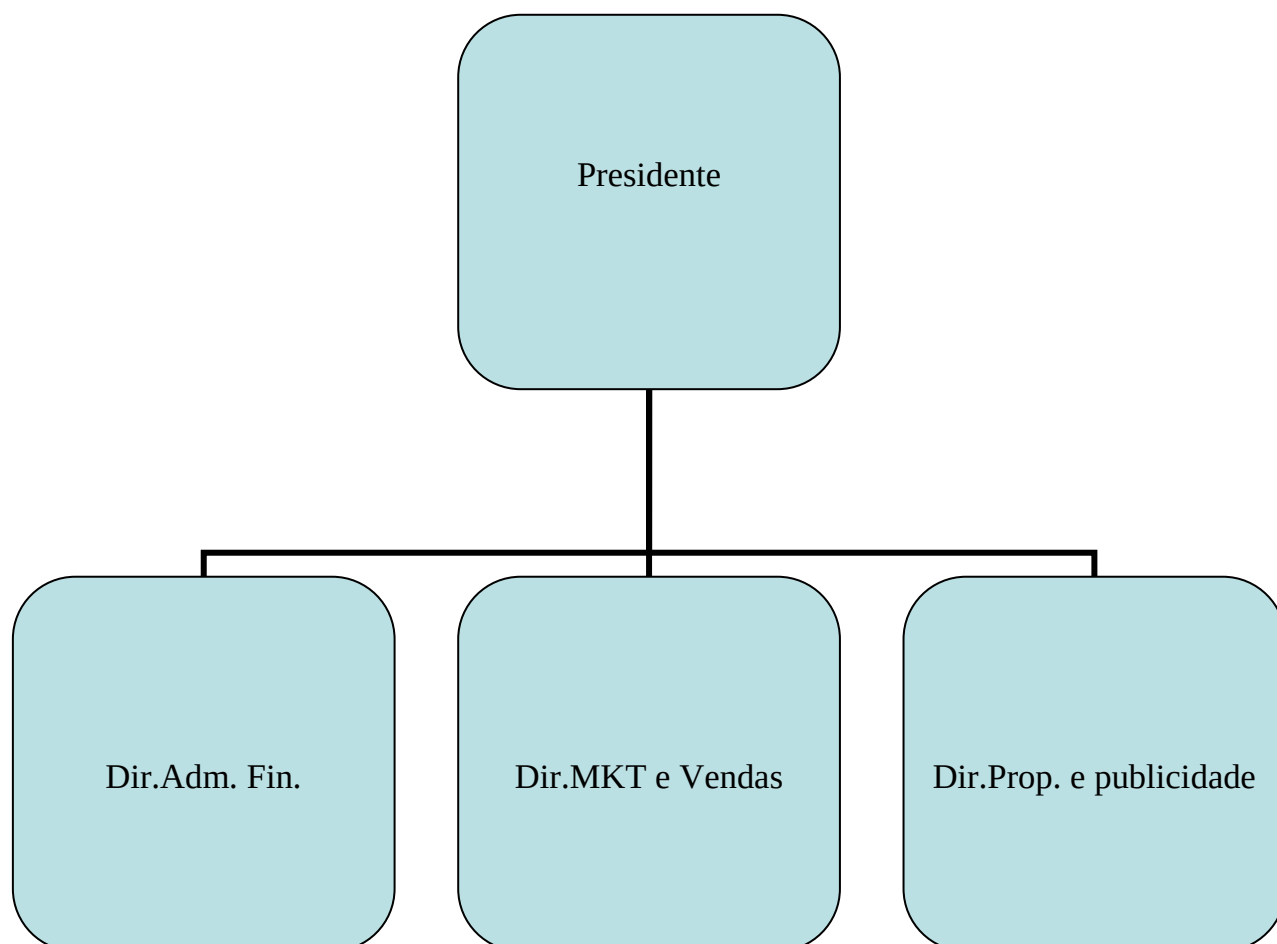
Trabalho de propaganda e publicidade requerer formação de parcerias para consolidação de um negócio sustentável. As razões que levam as parcerias estratégicas são:

- 1- Redução de custos de marketing;
- 2- Captação de novos clientes-empresas; e
- 3- Aumentar o patrimônio da empresa.

Entre as parcerias estratégicas estão: investidores, grandes portais, e empresas de rádio, televisão, revistas, jornais e telecomunicações.

6 ESTRUTURA E OPERAÇÃO

6.1 Organograma Funcional



A empresa é ciente que sua estrutura interna organizada e bem definida é um diferencial para oferecer serviços satisfazendo o cliente em um todo. A liderança participativa tem uma estrutura física de quatro pessoas com cotas de acordo com o que foi citado anteriormente.

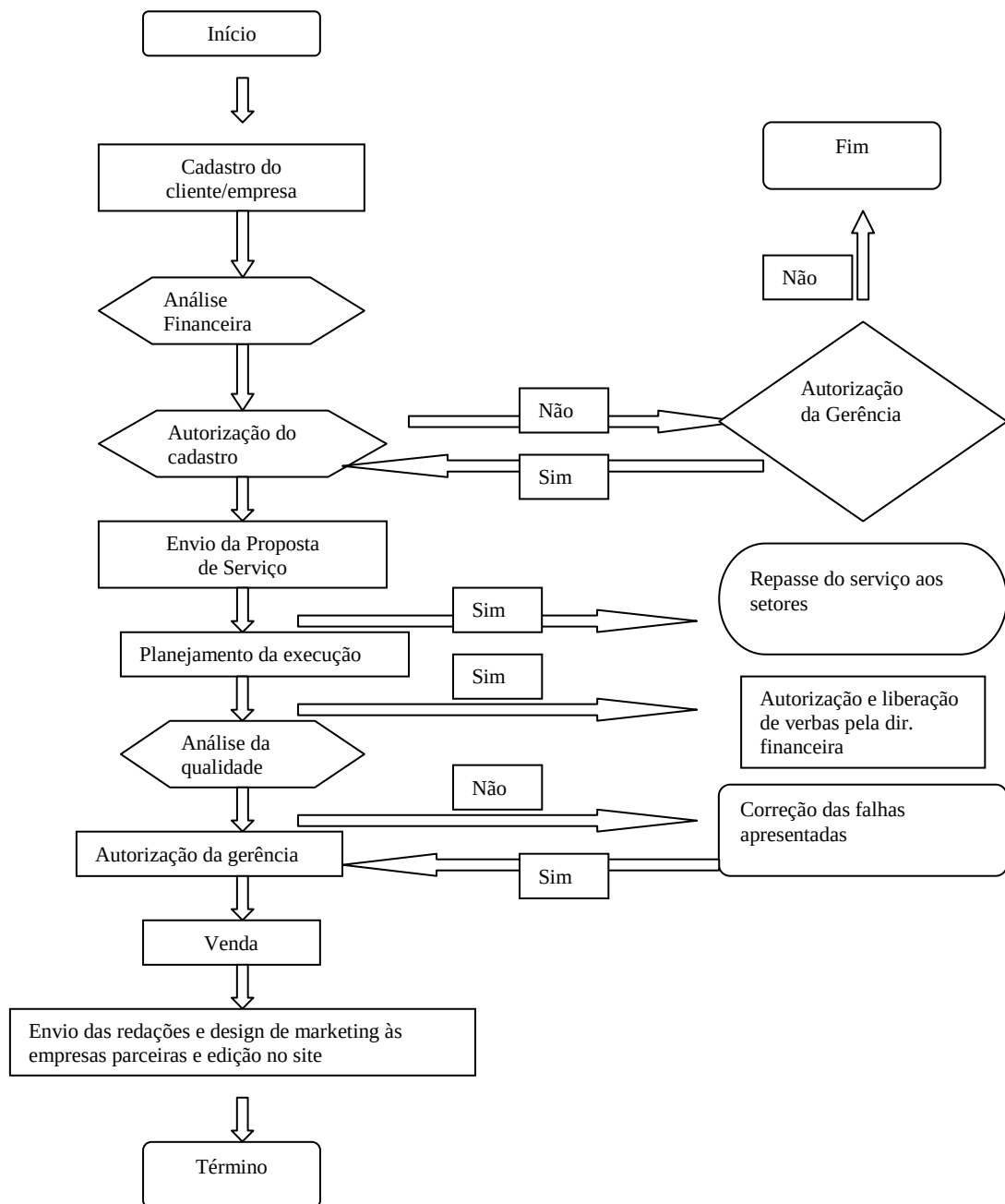


6.2 Layout

- 01 Estacionamento
- 02 Recepção (Secretária)
- 03 Dir. Pro. e Publicidade
- 04 Analista de Sist. Sr..
- 05 Analista de Sist. Jr.
- 06 Dir. MKT e Vendas
- 07 Ger. Serviço
- 08 Super TLMK
- 09 Redator e Editor de MKT
- 10 Design de MKT
- 11 Estagiário
- 12 Dir. Adm. Fin.
- 13 Analista de Finanças
- 14 Aux. de Administração
- 15 CEO
- 16 Banheiro



6.3 Processo do Negócio



6.4 Política de Recursos Humanos

A política de Recursos Humanos da Conection Produções deseja a excelência no relacionamento entre seus clientes internos (equipe de gestão) e seus clientes externos (clientes, fornecedores).

A Conection Produções também aprimora as habilidades de seus clientes internos, proporcionando cursos e treinamentos periódicos. Por ser uma empresa democrática a Conection Produções procura obter todas as sugestões e opiniões de seus funcionários para que os mesmos ajudem nas tomadas de decisões.

Haverá ainda uma política de incentivo aos colaboradores através de premiações que serão dadas a cada mês aos melhores funcionários com brindes como: Canetas, Jantares, aparelhos celulares e colônias como reconhecimento ao bom desempenho na empresa.

Em relação ao processo de recrutamento e seleção haverá uma grande preocupação, pois a responsabilidade é muito grande quanto aos colaboradores que irão representar a instituição e também em se colocar a pessoa certa no cargo certo, para melhor treiná-lo e capacitá-lo a exercer suas funções.

6.5 Fornecedores

Para que a implantação da Conection seja realizada com sucesso se torna necessário uma boa relação da empresa com seus fornecedores, imprescindivelmente em se tratando de empresas parceiras: emissoras de rádio, televisão, editoras de jornais e revistas. Assim a empresa buscará estabelecer parcerias sólidas com fornecedores, sendo prevista a colocação de colaboradores da Conection Produções nas instalações de fornecedores para garantir a melhor interação entre as partes. A assessoria contábil será terceirizada.

Os fornecedores indiretos da Conection Produções serão os fornecedores de materiais e equipamentos de informática, papelarias, distribuidora de aparelhos de telefone e fax, empresas de correios e fornecedores de programas de informática, (software).

6.6 Infra-estrutura e Localização

A Conection Produções contará com uma estrutura de 300m². E será instalada à Av. Rio Grande do Sul, nº450, Setor Campinas, na cidade de Goiânia-GO, onde existe um significativo movimento de empresas no ramo de malharias, casas de noivas, sapatarias, farmácias e confecções de roupas.

Disponibilizará de diversos tipos de serviços no ramo publicitário, o que levará as seus clientes benefícios inigualáveis. Seu espaço físico será composto por: recepção, telefonia,

escritório e excelente sistema de ventilação, devido ao fato da cidade ser de clima tropical e por isso, muito quente a maior parte do ano.

A Conection Produções será instalada com recursos próprios do grupo de acionistas, visando proporcionar comodidade para os clientes da cidade de Goiânia e de toda região Centro Oeste. A empresa possuirá como ponto forte, o fornecimento de divulgação e informação em vários canais de comunicação. No entanto os serviços prestados pela Conection terá uma enorme aceitação por serem diferenciados de outras empresas do ramo, que utilizaram menos canais de divulgação em relação à Conection, além disso, a empresa conta com os menores preços do mercado.

6.7 Tecnologia

Para a Conection Produções a tecnologia será fundamental, haverá cautela em se elaborar o plano de tecnologia tendo em vista as projeções de acesso crescente aos sistemas de informação, dando assim suporte aos clientes e levando a confiabilidade e a segurança a todos. A empresa contará com banco de dados, onde serão cadastrados seus clientes, permitindo assim conhecer o perfil de cada um em seu ramo de atividade, com relação a fatores como: sócio-econômicos, hábitos e costumes. Também contará com softwares de gerenciamento administrativo, de distribuição de serviços, financeira entre outros. A Conection sempre estará atualizando sua tecnologia para melhor atender as exigências de seus clientes, conquistando desta forma maior credibilidade no mercado.

7 ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

As projeções de crescimento serão na ordem de 10% no aumento das vendas para cada período. Já para os custos operacionais e para as despesas operacionais será feita uma previsão de reajustes de 2% e 1,5% respectivamente a cada período.

As metas de prestação de serviços no ramo publicitário não se estabelecem ao acaso. Inúmeras técnicas de previsão da Conection Produções são conhecidas e serão relatadas a seguir:

Apuração da tendência de vendas de serviços: por este método a Conection Produções procura-se conhecer alguma tendência de aumento, queda ou estabilidade nas prestações de serviços, considerando-se a qualidade dos serviços prestados em empresas do mesmo ramo. As previsões serão mais precisas se forem levadas em conta às variações sazonais e os efeitos dos ciclos econômicos de expansão ou contração nos negócios.

Métodos das opiniões da equipe de vendas de serviços: a gerente administrativa recomenda que cada supervisor da área dê suas opiniões sobre as prestações de serviços futuros nos âmbitos de suas áreas. A soma destas opiniões comporia a previsão nos planos da empresa. A Conection considera positivo o envolvimento desse pessoal na fixação de metas. Todavia, seus palpites poderão estar subestimados, na esperança que gerem cotas de vendas mais favoráveis. Além disto, pode ocorrer que os supervisores não levem em conta as condições econômicas gerais cuja evolução, nem sempre é fácil de estimar.

Método das opiniões dos executivos: por este método a previsão de vendas de serviços geralmente resulta do consenso dos supervisores em reuniões durante as quais cruzam suas opiniões, formuladas a partir de seu conhecimento sobre as condições econômicas gerais e sobre os fatores que afetam suas funções na empresa. Costuma considerar também os dados obtidos por alguns outros métodos aqui mencionados.

Marketing Share: é feita uma previsão da demanda total de serviços a serem prestados pela Conection Produções e todas as demais empresas do mesmo ramo de negócios. Conhecendo-se a faixa de mercado atual da empresa estima-se sua participação futura e obtém-se a previsão de vendas de serviço.

Análise correlacionada: em várias situações, a empresa Conection identificará fatores econômicos e a tendência de mercado que condicionam a procura.

O importante para a empresa Conection Produções é que quaisquer previsões feitas, antes de se converterem em plano, devem ser ajustadas em vista de um grande número de aspectos, tais como as campanhas promocionais de vendas que a empresa pretenda efetuar, a política de preços e de condições de pagamento, expansão ou redução do território de vendas, alteração na qualificação dos vendedores, mudanças dos canais de venda, etc.

É importante ter em mente:

- Deve-se fixar como plano de vendas, dentre os valores realisticamente atingíveis, aquele que contribua para o aumento de valor da empresa.
- Aprovado o plano, a direção assume implicitamente o compromisso de atingir as metas especificadas.

A qualidade é uma preocupação chave de muitas organizações. Existe uma crescente consciência de que bens e serviços de alta qualidade podem proporcionar para a organização considerável vantagem competitiva. Boa qualidade gera consumidores satisfeitos e contribui para a boa imagem da empresa.

7.1 Análise-Swot

Através da análise dos ambientes interno e externo, obteve-se a seguinte tabela swot*:

	EXTERNA
Oportunidades	- Com a utilização de vários meios de comunicação alcançaremos mais clientes na região. - Aproveitar o crescente uso da internet como forma de acesso à compra e venda de produtos e serviços. - O consumidor está cada vez mais exigente o que exige das empresas uma maior e mais bem estruturada divulgação de seus produtos.
Ameaças	- O crescente número de sites de compra e venda de produtos e serviços pela internet. - Os grandes concorrentes que dominam o mercado de comunicação. - Entrada de novos concorrentes.
	INTERNA
Pontos Fortes	- Ótima estrutura física. -Parcerias estratégicas com as empresas do ramo de comunicação. - Excelente localização. - Diversificadas formas de divulgação de produtos e serviços. - Agilidade no atendimento. - Atendimento personalizado. - Qualidade dos serviços prestados. - Facilidade de Comunicação. - Adaptação às necessidades e exigências dos clientes. - Equipe qualificada
Pontos Fracos	- Nova no mercado - Qualidade dos serviços a serem consolidados. - A possibilidade da Connection não conseguir firmar parceria com empresas que tenham realmente um bom desempenho na divulgação de suas matérias.

* A análise swot (às vezes chamada Tows) é uma forma útil para ajudar as organizações a identificar fatores externos e internos, assim como salientar oportunidades em potencial. (Dornelas, 2001).

7.2 Análise Estratégica

7.2.1 Objetivo:

Crescimento da Conexão Produções no ramo publicitário, fazendo com que em cinco anos ela se torne uma concorrente em potencial das empresas já consagradas no mercado.

7.2.2 Fatores-Chave para o Sucesso

- Desenvolvimento paulatino da confiança do cliente e da popularidade da empresa, se tornando até 2012 a empresa mais conhecida no ramo de propaganda e publicidade da região Centro-Oeste;
- Ter como política da empresa planejamento e ações voltadas para a preservação do meio ambiente e responsabilidade social;
- Fazer com que os nossos clientes sintam-se parte ativa da empresa;
- Desenvolver um trabalho ético, respeitando a integridade da pessoa humana;
- Prestar serviços com bom atendimento, a custo compatível com a clientela atendida e com qualidade; e
- Investimento em capacitação dos colaboradores da Conexão.

7.2.3 Estratégias

- Divulgar a empresa através de marketing utilizando os meios de divulgação que a própria empresa dispõe, firmando parceria com os clientes-empresas, entidades de assistência social e instituições de defesa do meio ambiente;
- Utilizar matéria prima reciclada (papéis, agendas, entre outros), separar o lixo de acordo a natureza da matéria a ser coletada (vidro, metal, papel, plástico e lixo orgânico), colaborar com empresas de preservação do meio ambiente e entidades de assistência social;
- Considerar as opiniões dos clientes, respondendo a seus anseios e aspirações através dos meios de comunicação da empresa (site, tele marketing, mala direta, etc.);
- Transmitir informações verdadeiras, pautando-se no respeito ao ser humano;

- Reduzir despesas desnecessárias, a fim de oferecer ao cliente o menor preço sem perder qualidade;
- Reuniões mensais com os colaboradores, analisando o desenvolvimento do trabalho, incentivando através de premiações para os melhores desempenhos, ou, até mesmo por elogios e advertências, punições dependendo de cada caso; e

8 Plano Financeiro

8.1 Projeções dos custos/despesas e receitas

8.1.1 Planilha de investimento

Tabela 01. Estimativa de custos de investimento da empresa Conexão Produções Propaganda & Publicidade, no município de Goiânia-GO, 2008.

Discriminação	Coeficiente técnico	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)
Despesas iniciais				
Reforma do imóvel	Unidade	1	9.800,00	9.800,00
Despesas de registro	Unidade	1	575,63	575,63
Software	Unidade	1	2.000,00	2.000,00
Despesas de marketing	Unidade	1	8.000,00	8.000,00
Elaboração do plano de negócio	Unidade	1	3.000,00	3.000,00
Aluguel do imóvel	Unidade	1	1.800,00	1.800,00
SUB-TOTAL				25.175,63

Discriminação	Coeficiente técnico	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)
Equipamentos				
Aparelho de DVD's Philco	Unidade	3	279,00	387,00
Aparelho de TV LG 29".	Unidade	1	659,00	659,00
Aparelho telefônico com fio	Unidade	7	49,90	349,30
Aparelho telefônico sem fio	Unidade	3	90,00	270,00
Aparelhos de som 2600 WT Thoshiba	Unidade	1	699,00	699,00
Câmaras fotográficas W 35	Unidade	3	.980,00	2.940,00
Fax	Unidade	1	299,00	299,00
Impressora jato de tinta	Unidade	2	199,00	398,00
Impressoras a laser	Unidade	2	550,00	1.100,00
Microfones Lenson SM 58 p.4 com fio.	Unidade	3	169,00	507,00
Moldem	Unidade	1	149,00	149,00
Garagem interna	Unidade	1	40.990,00	40.990,00
Filmadoras Sony DCR-DVD 108 – visor LCD.	Unidade	4	3900,00	15.600,00
Microcomputadores Intel Pentium 43.0 Ghz	Unidade	7	3.195,00	22.365,00
SUB-TOTAL				86.712,30

Discriminação	Coeficiente técnico	Quantidade	Valor Unitário R\$)	Valor Total (R\$)
Mobiliário				
Armários	Unidade	5	426,00	2.130,00
Cadeira giratória	Unidade	14	99,00	1.386,00
Escrivaninha para recepção	Unidade	5	205,00	1.025,00
Jogo de sofá	Unidade	1	469,00	469,00
Mesa de centro	Unidade	1	115,00	115,00
Mesa para computador	Unidade	7	289,00	2.023,00
SUB-TOTAL				7.148,00

Discriminação	Coeficiente técnico	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)
Eletrodomésticos				
Ar condicionado 7.500 BTUs	Unidade	4	699,00	2.796,00
Fogão de 6 bocas	Unidade	1	589,00	589,00
Geladeira Cònsul 280 l	Unidade	1	850,00	850,00
Microondas 28 l	Unidade	1	380,00	380,00
Purificador de água	Unidade	1	470,00	470,00
Ventiladores	Unidade	3	89,90	269,70
SUB-TOTAL				5.354,70

Discriminação	Coeficiente técnico	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)
Utensílios				
Bandeja para café e suco	Unidade	2	10,99	21,98
Cafeteira	Unidade	1	19,99	19,99
Jarras para água e suco	Unidade	3	7,99	23,97
Jarras para suco	Unidade	1	5,49	5,49
Jogo de copos c/ 6 unidades	Unidade	2	13,00	26,00
Jogo de talheres	Unidade	1	25,99	25,99
Jogo para café	Unidade	1	39,99	39,99
Panelas	Unidade	2	7,99	15,98
Botijão de gás	Unidade	01	40,00	40,00
Persianas	Unidade	03	240,00	720,00
SUB-TOTAL				939,39
TOTAL				125.330,02

Projeção de Necessidade de Capital de Giro (R\$) – 30% sobre o total de investimentos	37.599,00
TOTAL DE INVESTIMENTOS (R\$)	162.929,02

8.1.2 Planilha Anual de Custos Operacionais

8.1.2a Custos Operacionais Anuais com Materiais de Escritório

Tabela 02. Estimativa de custos anuais operacionais com materiais de escritório da empresa Conécção Produções & Publicidade, no município de Goiânia/GO, 2008.

Discriminação	Coefficiente técnico	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)
Agenda	Unidade	10	9,90	99,00
Borracha	Unidade	30	0,40	12,00
Caneta Esferográfica (50x1)	Caixa	03	15,00	45,00
CD p DVD's	Unidade	480	2,00	960,00
Cola branca (1000ml)	Unidade	36	7,90	284,40
Combustível	Litro	6.840,00	2,59	17.715,60
Corretivo a base d'água	Unidade	60	1,50	90,00
Lapiseira	Unidade	20	3,80	76,00
Grafite para lapiseira	Unidade	20	1,00	20,00
Manutenção do Software	Unidade	12	150,00	1.800,00
Papel chamex A4 (500x1)	Resma	120	13,00	1.560,00
Pasta plástica com elástico	Unidade	30	1,60	48,00
Pen Drive 1 GB	Unidade	10	65,90	659,00
Pincel atômico	Unidade	10	1,60	16,00
Tinta para impressora	Unidade	72,00	42,00	3.024,00
Toner preto para impressora a laser	Unidade	24	96,90	2.304,00
Aparelho celular Nokia (prêmio)	Unidade	1	300,00	300,00
Colônia O Boticário (prêmio)	Unidade	4	60,00	240,00
Jantar em restaurante (prêmio)	Unidade	4	30,00	120,00
Caneta de luxo (prêmio)	Unidade	3	38,00	114,00
TOTAL				29.487,00

8.1.2b Outros Custos Operacionais

Tabela 3. Estimativa de outros custos operacionais da empresa Conécção Produções Propaganda & Publicidade, no município de Goiânia/GO, 2008.

Discriminação	Coefficiente técnico	Quantidade Mensal	Valor Mensal (R\$)	Valor Anual(R\$)
Telefone+Internet	Kbps	1.154,35	444,00	5.328,00
Área Física Utilizada para Operacionalização (aluguel)			450,00	5.400,00
Mala Direta	Kg	5	400,00	4.800,00
Energia para os equipamentos operacionais	Kwh	390	180,00	2.160,00
SUB-TOTAL				17.688,00
TOTAL DOS CUSTOS OPERACIONAIS				47.175,00

8.1.3 Despesas Operacionais

8.1.3a Gastos Anuais com Pessoal e Impostos Fixos

Tabela 4. Estimativa de gastos anuais com pessoal e impostos fixos da empresa Conécção Produções Propaganda & Publicidade, no município de Goiânia/GO, 2008.

PLANILHA DE GASTOS ANUAIS COM PESSOAL E IMPOSTOS FIXOS				
CARGO	Qtd DE FUNCIONÁRIOS	SALÁRIOS (R\$)	TOTAL POR MÊS (R\$)	TOTAL ANUAL (R\$)
Estagiários	01	415,00	415,00	4.980,00
Design de MKT	01	415,00	415,00	4.980,00
Redator e Editor de MKT	01	415,00	415,00	4.980,00
Supervisor de TLMK	01	415,00	415,00	4.980,00
Ger. Serviços	01	622,50	622,50	7.470,00
Analista de Sist. Jr.	01	415,00	415,00	4.980,00
Analista de Sist. Sr.	01	622,50	622,50	7.470,00
Aux. de Adm.	01	415,00	415,00	4.980,00
Analista de Finanças	01	622,50	622,50	7.470,00
Dir. Adm. Fin.	01	622,50	622,50	7.470,00
Dir. de MKT e Vendas	01	622,50	622,50	7.470,00
Dir. Prop. e Publicidade	01	622,50	622,50	7.470,00
Secretária	01	415,00	415,00	4.980,00
CEO	01	830,00	830,00	1.660,00
TOTAL DE GASTO COM PESSOAL			7.470,00	89.640,00
TERÇO DE FÉRIAS			2.490,00	29.880,00
FGTS			627,20	7.526,40
13º SALÁRIO			622,50	7.470,00
INSS			2.076,66	24.919,92
RETIRADA DOS SÓCIOS			1.660,00	19.920,00
TOTAL DAS DESPESAS FIXAS COM PESSOAL E IMPOSTOS.			14.946,36	179.356,32

8.1.3b Despesas Administrativas

Tabela 5. Estimativa de gastos com despesas administrativas da empresa Conéction Produções Propaganda & Publicidade, no município de Goiânia/GO, 2008.

Discriminação	Coeficiente técnico	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)
Despesas Administrativas				
Açúcar 2 kg	Pacote	02	4,10	8,20
Água	Conta	01	150,00	150,00
Baldes	Unidade	02	1,99	8,98
Café em pó 500g	Pacote	04	5,00	20,00
Copos descartáveis (100 unids.)	Pacote	04	2,50	10,00
Desinfetante 2l	Vidro	04	2,40	9,60
Detergente 2l	Vidro	05	0,85	4,25
Esponjas de louças	Unidade	04	0,65	2,60
Gás Glp 13	Unidade	01	32,00	32,00
Guardanapo	Pacote	04	0,75	3,00
Isqueiro	Unidade	02	2,48	4,96
Pano de chão	Unidade	02	3,15	6,30
Pano de prato	Unidade	02	2,00	4,00
Papel higiênico (4X1)	Unidade	04	1,69	6,76
Papel toalha	Rolo	04	3,80	15,20
Rodos	Unidade	02	3,20	6,40
Sabonete líquido 5 litros	Unidade	01	23,60	23,60
Sexto de lixo	Unidade	16	3,75	60,00
Suco	Pacote	20	3,69	73,80
Suporte para sabonete líquido	Unidade	02	25,90	51,80
Vassouras	Unidade	02	6,95	13,90
TOTAL				515,35

8.1.3c Outras Despesas Operacionais

Tabela 6. Estimativa de gastos com outras despesas operacionais da empresa Conéction Produções Propaganda & Publicidade, no município de Goiânia/GO, 2008.

Outras Despesas Operacionais	Total por Mês (R\$)	Total por Ano (R\$)
Despesas bancárias	150,00	1.800,00
Honorários contábeis	207,50	2.490,00
Aluguel (espaço físico da área administrativa)	1.350,00	16.200,00
Energia (para a área administrativa)	120,00	1.440,00
TOTAL DE OUTRAS DESPESAS FIXAS (R\$)		21.930,00

8.1.3d Pagamento dos Vendedores Externos

Tabela 7. Estimativa de gastos com pagamento de vendedores externos da empresa Conéction Produções Propaganda & Publicidade, no município de Goiânia/GO, 2008.

Pagamento dos Vendedores Externos (R\$)	Total por Mês (R\$)	Total por Ano (R\$)
	600,00	7.200,00
INSS	66,00	792,00
TOTAL GASTO COM VENDEDORES EXTERNOS		7.992,00
TOTAL DAS DESPESAS OPERACIONAIS		209.793,67

8.1.4 Custo Total

Discriminação dos Custos	Total por Ano (R\$)
Total dos Custos Operacionais	47.175,00
Total das Despesas Operacionais	209.793,67
Custo Total	256.968,67

8.2 Projeção de Resultados em Cinco Períodos Subseqüentes

Ao analisar a grande demanda de mercado no ramo publicitário e a necessidade de divulgação de produtos e serviços, foram estipuladas estratégias de parcerias entre a Conection e as empresas parceiras no ramo da comunicação para informar, promover e influenciar o público consumidor sobre os produtos e serviços dos clientes-empresas. Adotamos como estratégia a qualidade, atendimento personalizado, atendimento in loco,

utilizando diversos meios de divulgação e oferecendo um ambiente aconchegante e agradável. Isso associado a uma política de preços acessíveis.

Levando em conta esses diferenciais a Conection Produções pretende atingir 7% do mercado de Goiânia e adjacências (Trindade, Goianira, Nerópolis, Guapo, Inhumas e Anápolis) e gradativamente as demais cidades da Região Centro-Oeste.

1º Período – Projeção dos Resultados

Produtos	Unidade	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total Anual (R\$)
Comercial para TV	Comercial	119	800,00	95.200,00
Anúncio para rádio	Anúncio	629	30,00	18.870,00
Redações de artigos para publicação em revistas, jornais, rádio, TV e internet.	Página	82	200,00	16.400,00
Criação de design gráfico	Unidade	204	50,00	10.200,00
Anúncio por telemarketing	250 min	55	120,00	6.600,00
	1000 min	22	500,00	11.000,00
	4000 min	6	1.800,00	10.800,00
Criação de brochuras	Unidade	754	2,93	2.209,22
Criação de histórias em quadrinhos para edição em revistas, jornais e internet.	Unidade	146	600,00	87.600,00
SUB-TOTAL				258.879,22

Shopping Virtual: Formato	Cotas	Peso Max. Inicial (KB)	Tamanho (pixels)	Valor Unitário(R\$)	Quantidade	Valor Total Anual (R\$)
Full Banner Topo	3	15	468X60	8.000,00	8	64.000,00
Half Banner Topo	3	10	234X60	6.000,00	4	24.000,00
Banner Vertical	3	15	120X240	4.500,00	5	22.500,00
Half Banner 1	3	10	234X60	4.000,00	3	12.000,00
Half Banner 2	3	10	234X60	4.000,00	7	28.000,00
SUB-TOTAL						150.500,00
TOTAL						409.379,22

TOTAL DE IMPOSTOS (LUCRO PRESUMIDO)	
TOTAL BRUTO	R\$ 409.379,22
IRPJ (4,8%)	R\$ 19.650,20
CSSL (2,88%)	R\$ 11.790,12
PIS (0,65%)	R\$ 2.660,96
COFINS (3%)	R\$ 12.281,38
IMPOSTO DE RENDA ADICIONAL – IR – (10%)	R\$ 16.937,92
TOTAL DE IMPOSTOS	R\$ 63.320,58

TOTAL BRUTO	R\$ 409.379,22
(-) CUSTOS OPERACIONAIS	R\$ 47.175,00
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 209.793,67
(-) TOTAL DE IMPOSTOS (LUCRO PRESUMIDO)	R\$ 63.320,58
TOTAL LÍQUIDO	R\$ 89.089,97

2º Período – Projeção dos Resultados

Produtos	Unidade	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total Anual (R\$)
Comercial para TV	Comercial	103	800,00	82.400,00
Anúncio para rádio	Anúncio	699	30,00	20.970,00
Redações de artigos para publicação em revistas, jornais, rádio, TV e internet.	Página	91	200,00	18.200,00
Criação de design gráfico	Unidade	227	50,00	11.350,00
Anúncio por telemarketing	250 min	61	120,00	7.320,00
	1000 min	25	500,00	12.500,00
	4000 min	7	1.800,00	12.600,00
Criação de brochuras	Unidade	838	2,93	2.727,83
Criação de estórias em quadrinhos para edição em revistas, jornais e internet.	Unidade	148	600,00	88.800,00
SUB-TOTAL				276.227,83

Shopping Virtual: Formato	Cotas	Peso Max. Inicial (KB)	Tamanho (pixels)	Valor Unitário(R\$)	Quantidade	Valor Total Anual (R\$)
Full Banner Topo	3	15	468X60	8.000,00	8	64.000,00
Half Banner Topo	3	10	234X60	6.000,00	3	18.000,00
Banner Vertical	3	15	120X240	4.500,00	7	31.500,00
Half Banner 1	3	10	234X60	4.000,00	4	16.000,00
Half Banner 2	3	10	234X60	4.000,00	6	24.000,00
SUB-TOTAL						153.500,00
TOTAL						429.727,83

TOTAL DE IMPOSTOS (LUCRO PRESUMIDO)	
TOTAL BRUTO	R\$ 429.727,83
IRPJ (4,8%)	R\$ 20.626,93
CSSL (2,88%)	R\$ 12.376,16
PIS (0,65%)	R\$ 2.793,23
COFINS (3%)	R\$ 12.891,83
IMPOSTO DE RENDA ADICIONAL – IR – (10%)	R\$ 18.972,78
TOTAL DE IMPOSTOS	R\$ 67.660,93

TOTAL BRUTO	R\$ 429.727,83
(-) CUSTOS OPERACIONAIS	R\$ 48.118,50
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$212.940,57
(-) TOTAL DE IMPOSTOS (LUCRO PRESUMIDO)	R\$ 67.660,93
TOTAL LÍQUIDO	R\$ 101.007,83

3º Período – Projeção dos Resultados

Produtos	Unidade	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total Anual (R\$)
Comercial para TV	Comercial	115	800,00	92.000,00
Anúncio para rádio	Anúncio	778	30,00	23.340,00
Redações de artigos para publicação em revistas, jornais, rádio, TV e internet.	Página	101	200,00	20.200,00
Criação de design gráfico	Unidade	252	50,00	12.600,00
Anúncio por telemarketing	250 min	68	120,00	8.160,00
	1000 min	28	500,00	14.000,00
	4000 min	8	1.800,00	14.400,00
Criação de brochuras	Unidade	931	2,93	2.727,83
Criação de histórias em quadrinhos para edição em revistas, jornais e internet.	Unidade	148	600,00	88.800,00
SUB-TOTAL				276.227,83

Shopping Virtual: Formato	Cotas	Peso Max. Inicial (KB)	Tamanho (pixels)	Valor Unitário(R\$)	Quantidade	Valor Total Anual (R\$)
Full Banner Topo	3	15	468X60	8.000,00	9	72.000,00
Half Banner Topo	3	10	234X60	6.000,00	4	24.000,00
Banner Vertical	3	15	120X240	4.500,00	8	36.000,00
Half Banner 1	3	10	234X60	4.000,00	5	20.000,00
Half Banner 2	3	10	234X60	4.000,00	6	24.000,00
SUB-TOTAL						176.000,00
TOTAL						452.227,83

TOTAL DE IMPOSTOS (LUCRO PRESUMIDO)	
TOTAL BRUTO (R\$)	452.227,83
IRPJ (4,8%)	21.706,93
CSSL (2,88%)	13.024,16
PIS (0,65%)	2.939,48
COFINS (3%)	13.566,83
IMPOSTO DE RENDA ADICIONAL – IR – (10%)	21.222,78
TOTAL DE IMPOSTOS (R\$)	72.460,18

TOTAL BRUTO	R\$ 452.227,83
(-) CUSTOS OPERACIONAIS	R\$48.840,27
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 216.134,67
(-) TOTAL DE IMPOSTOS (LUCRO PRESUMIDO)	R\$ 72.460,18
TOTAL LÍQUIDO	R\$ 114.792,71

4º Período – Projeção dos Resultados

Produtos	Unidade	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total Anual (R\$)
Comercial para TV	Comercial	128	800,00	102.400,00
Anúncio para rádio	Anúncio	865	30,00	25.974.000
Redações de artigos para publicação em revistas, jornais, rádio, TV e internet.	Página	112	200,00	22.500,00
Criação de design gráfico	Unidade	280	50,00	14.000,00
Anúncio por telemarketing	250 min	76	120,00	9.120,00
	1000 min	32	500,00	16.000,00
	4000 min	8	1.800,00	14.400,00
iação de brochuras	Unidade	1035	2,93	3.032,55
Criação de histórias em quadrinhos para edição em revistas, jornais e internet.	Unidade	165	600,00	99.000,00
SUB-TOTAL				306..426,55

Shopping Virtual: Formato	Cotas	Peso Max. Inicial (KB)	Tamanho (pixels)	Valor Unitário(R\$)	Quantidade	Valor Total (R\$)
Full Banner Topo	3	15	468X60	8.000,00	9	72.000,00
Half Banner Topo	3	10	234X60	6.000,00	6	36.000,00
Banner Vertical	3	15	120X240	4.500,00	11	49.500,00
Half Banner 1	3	10	234X60	4.000,00	4	16.000,00
Half Banner 2	3	10	234X60	4.000,00	7	28.000,00
SUB-TOTAL						201.500,00
TOTAL						507.926,55

TOTAL DE IMPOSTOS (LUCRO PRESUMIDO)	
TOTAL BRUTO	R\$ 507.926,55
IRPJ (4,8%)	R\$ 24.380,47
CSSL (2,88%)	R\$ 14.628,28
PIS (0,65%)	R\$ 3.301,52
COFINS (3%)	R\$ 15.237,80
IMPOSTO DE RENDA ADICIONAL – IR – (10%)	R\$ 26.792,65
TOTAL DE IMPOSTOS	R\$ 84.340,72

TOTAL BRUTO	R\$ 507.926,55
(-) CUSTOS OPERACIONAIS	R\$49.817,07
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 219.376,69
(-) TOTAL DE IMPOSTOS (LUCRO PRESUMIDO)	R\$ 84.340,72
TOTAL LÍQUIDO	R\$ 154.392,07

5º Período – Projeção dos Resultados

Produtos	Unidade	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total Anual (R\$)
Comercial para TV	Comercial	144	800,00	115.200,00
Anúncio para rádio	Anúncio	962	30,00	28.860,00
Redações de artigos para publicação em revistas, jornais, rádio, TV e internet.	Página	125	200,00	25.000,00
Criação de design gráfico	Unidade	312	50,00	15.600,00
Anúncio por telemarketing	250 min	85	120,00	10.200,00
	1000 min	36	500,00	18.000,00
	4000 min	9	1.800,00	16.200,00
Criação de brochuras	Unidade	1.150,00	2,93	3.369,50
Criação de histórias em quadrinhos para edição em revistas, jornais e internet.	Unidade	184	600,00	110.400,00
SUB-TOTAL				342.829,50

Shopping Virtual: Formato	Cotas	Peso Max. Inicial (KB)	Tamanho (pixels)	Valor Unitário(R\$)	Quantidade	Valor Total Anual (R\$)
Full Banner Topo	3	15	468X60	8.000,00	11	88.000,00
Half Banner Topo	3	10	234X60	6.000,00	7	42.000,00
Banner Vertical	3	15	120X240	4.500,00	12	54.000,00
Half Banner 1	3	10	234X60	4.000,00	6	24.000,00
Half Banner 2	3	10	234X60	4.000,00	7	28.000,00
SUB-TOTAL						236.000,00
TOTAL						578.829,50

TOTAL DE IMPOSTOS (LUCRO PRESUMIDO)	
TOTAL BRUTO	R\$ 578.829,50
IRPJ (4,8%)	R\$ 27.783,82
CSSL (2,88%)	R\$ 16.670,29
PIS (0,65%)	R\$ 3.762,39
COFINS (3%)	R\$ 17.364,88
IMPOSTO DE RENDA ADICIONAL – IR – (10%)	R\$ 33.882,95
TOTAL DE IMPOSTOS	R\$ 99.464,33

TOTAL BRUTO	R\$ 578.829,50
(-) CUSTOS OPERACIONAIS	R\$ 50.813,41
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 222.667,34
(-) TOTAL DE IMPOSTOS (LUCRO PRESUMIDO)	R\$ 99.464,33
TOTAL LÍQUIDO	R\$ 205.884,42

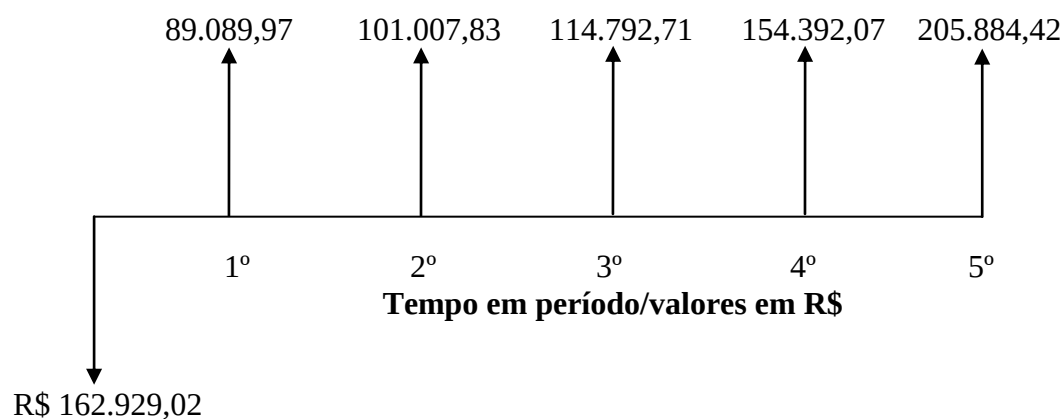
PROJEÇÃO DOS RESULTADOS					
DESCRIÇÃO	1º PERÍODO	2º PERÍODO	3º PERÍODO	4º PERÍODO	5º PERÍODO
Faturamento	R\$ 409.379,22	R\$ 429.727,83	R\$ 452.227,83	R\$ 507.926,55	R\$ 578.829,50
(-) Custos operacionais	R\$ 47.175,00	R\$ 48.118,50	R\$ 48.840,27	R\$ 49.817,07	R\$ 50.813,41
Faturamento líquido de vendas	R\$ 362.978,22	R\$ 383.326,83	R\$ 405.826,83	R\$ 461.525,55	R\$ 532.428,50
Impostos (Lucro Presumido)	R\$ 63.320,58	R\$ 67.660,93	R\$ 72.460,18	R\$ 84.340,72	R\$ 99.464,33
(-) Despesas operacionais	R\$ 209.793,67	R\$ 212.940,57	R\$ 216.134,67	R\$ 219.376,69	R\$ 222.667,34
Resultados operacionais	R\$ 89.089,97	R\$ 101.007,83	R\$ 114.792,71	R\$ 154.392,07	R\$ 205.884,42
Lucro Líquido	R\$ 89.089,97	R\$ 101.007,83	R\$ 114.792,71	R\$ 154.392,07	R\$ 205.884,42

8.3

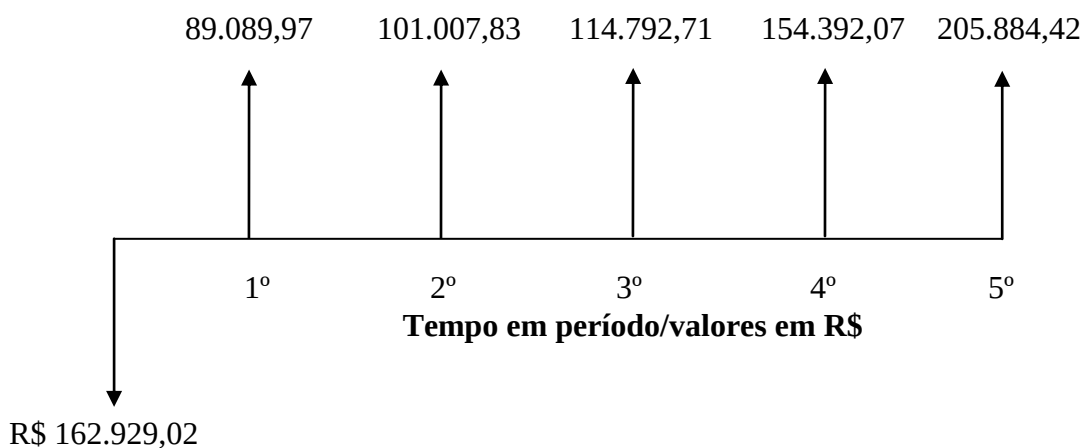
8.4 Projeção do fluxo de caixa

Projeção do fluxo de caixa					
DESCRIÇÃO	1º PERÍODO	2º PERÍODO	3º PERÍODO	4º PERÍODO	5º PERÍODO
Total de entradas	R\$ 409.379,22	R\$ 429.727,83	R\$ 452.227,83	R\$ 507.926,55	578.829,50
(-) Total de saídas	R\$ 320.289,25	R\$ 328.720,00	R\$ 337.435,12	R\$ 353.534,48	R\$ 372.945,08
Fluxo do período	R\$ 89.089,97	R\$ 101.007,83	R\$ 114.792,71	R\$ 154.392,07	R\$ 205.884,42
Saldo acumulado de caixa	R\$ 89.089,97	R\$ 101.007,83	R\$ 114.792,71	R\$ 154.392,07	R\$ 205.884,42

FLUXO DE CAIXA CONVENCIONAL:



8.4 VPL – Valor Presente Líquido



T.M.A 5% VPL= R\$ 381.935,69

T.M.A 10% VPL= R\$ 291.886,14

8.5 Taxa Interna de Retorno (TIR)

TIR = 61%

Dessa forma esse investimento é variável porque a TIR é maior que a T.M.A.

8.6 Período de Payback

CÁLCULO DO PAYBACK		
PERÍODO	PROJEÇÃO DOS RECURSOS	FLUXO DE CAIXA
0 (inicial)	R\$ 162.929,02	R\$ (162.929,02)
1º Período	R\$ 89.089,97	R\$ (73.839,05)
2º Período	R\$ 101.007,83	R\$ 27.168,78
3º Período	R\$ 114.792,71	R\$ 141.961,49
4º Período	R\$ 154.392,07	R\$ 296.353,56
5º Período	R\$ 205.884,42	R\$ 502.237,98

Payback = 1 ano 8 meses e 23 dias.

A Conection Produções & Produções recuperará o seu investimento no 1 ano 8 meses e 23 dias.

CONCLUSÃO

Para a Conection não será suficiente conquistar o cliente simplesmente para dizer que foi seu cliente e sim assegurar que este cliente venha a ter um vínculo com a organização, pois um novo cliente pode tornar-se muito mais caro do que manter um já existente.

A equipe da Conection Produções criará a empresa levando em conta a importância de fazer com que o cliente sinta-se realizado em relação às suas necessidades. Assim tanto o cliente/empresa, como o consumidor final poderá se beneficiar, tendo seus desejos e anseios realizados.

Para o empresário a divulgação de seu empreendimento é a oportunidade de fazer com que ele torne-se conhecido de tal forma a atrair e influenciar consumidores finais a fim de levar sua organização ao bem comum de cada organização, maximizar o patrimônio existente. Portanto, a Conection Produções lançará mão de parcerias, captando empresas do ramo de comunicação, para juntos promover, informar, tornar conhecido serviços e produtos de seus clientes.

Através da análise do VPL foi possível constatar que o investimento da Conection deve ser realizado, pois, através do cálculo do VPL obteve-se um valor maior que zero, o que obedece os critérios de decisão de que quando o VPL é maior que zero o investimento deve ser realizado e quando menor deve ser rejeitado. Já a TIR mostra claramente que se adotando 5% e 10% como taxas mínimas de atratividade para simulações, se obtém um retorno do investimento inferior do que se aplicássemos no negócio, no qual nos daria uma taxa de 61%, enquanto a taxa de mercado de 5% e 10% corresponderia respectivamente a R\$ 381.935,69 e R\$ 291.886,14 respectivamente.

Quanto ao período de recuperação do investimento se daria com um ano oito meses e 23 dias, e a partir do quinto período se obteria um retorno de R\$ 502.237,98 o que justifica o investimento viável, levando em consideração, o lucro obtido.