

## **MONTE ALEGRE BIKE**

**THIAGO DA SILVA MELZANI - RA: 4619886**

### **INTRODUÇÃO**

O plano de negócio é um instrumento que visa estruturar as principais concepções e alternativas para uma análise correta de viabilidade do negócio pretendido, proporcionando uma avaliação antes de colocar em prática a nova idéia, reduzindo assim, as possibilidades de se desperdiçarem recursos e esforços em um negócio inviável.

O presente trabalho mostra o desenvolvimento de um plano de negócio de uma loja de bicicleta, situada na cidade de Monte Alegre do Sul – SP.

Existem várias marcas de bicicleta, vamos trabalhar com várias marcas do mercado trazendo muitas variedades e qualidade.

É uma empresa que está no mercado desde 27/03/2014 e atua no mercado de bicicleta, tanto como venda e reparos, peças e acessórios.

## Plano de Negócio

**Definição do produto:** Loja especializada em vendas de bicicleta, peças e acessórios para pessoas físicas.

**Característica do produto:** Existem várias marcas de bicicleta, vamos trabalhar com a melhores marcas do mercado trazendo muitas variedades.

Exemplos de marcas de bicicletas: Caloi, Colli, Huston, GT, Trek, Scott, Specialized.

Exemplos de marcas de peças de bicicleta: Shimano, Toker, Flu Neutron, Aero, Vee Ruber.

Exemplos de marcas de acessórios para bicicleta: Shimano, Caloi, Colli, Huston, GT, Trek, Scott, Specialized, Toker, Giro, Fox, Asw.

### Principais Consumidores:

- *Classe Social;*

Classe baixa, Classe média, Classe alta. (A renda média da região é de aproximadamente de dois salario mínimo, cerca de R\$ 1760,00)

- *Faixa Etária;*

A partir de 3 anos.

- *Principais Necessidades;*

Vendas de bicicleta, peças e acessórios.

- *Fatores que Influenciam o Comportamento de Compra.*

Qualidade, diversidade, preços.

**I. DADOS DA EMPRESA.**

- **Razão social:** Thiago Melzani LTDA-ME
- **Nome fantasia:** MONTE ALEGRE BIKE
- **CNPJ:** 13.112.016/0001-21

- **Logo:**



- **Slogan:** O sol nasce e a bicicleta anda, vem andar com a gente.

## 2. DEFININDO O NEGÓCIO.

- **Missão:** Honestidade e dedicação para proporcionar o melhor lazer e transporte através da venda e conserto de bicicleta.
- **Visão:** Tornar referência na região no ramo de bicicletas, trazendo inovações.
- **Valores:** Responsabilidade, dedicação, respeito e valorização do ser humano e do meio ambiente.
- **Perfil de Atuação:** (Empresa X Sociedade X Funcionários)
  - **Comunidade:** Interessado com o bem-estar da comunidade e no equilíbrio do meio ambiente, gerando emprego e qualidade de vida, realizando passeios de bicicleta no meio ambiente.
  - **Sociedade:** contribuir com a preservação do meio ambiente, tirando os carros das ruas para diminuir o aquecimento estufa, proporcionando palestras sobre produtos reciclados, como trabalhar com ele para desenvolvimento humano da sociedade.
  - **Funcionários:** - Salários compatível com a função.
    - Qualidade de vida.
    - Convênio odontológico Uniodonto (A empresa pagará 60% do valor do convenio para funcionário, valor total do convenio R\$ 40,00, a empresa pagará 24,00, portanto será descontado do funcionário R\$ 16,00 mensalmente).
    - Vale compra de supermercado de R\$ 150,00.
    - Convenio medico Unimed (O valor do convenio varia conforme a faixa etária do funcionário, o convenio que oferecemos ele tem uma coparticipação, então funciona assim, pagamos 60%, será descontado 40% do funcionário mais as coparticipações).
    - Quando surge uma nova tecnologia, novas peças no ramo de bicicleta o funcionário receberá um curso e treinamento.

### 3. ANÁLISE DO MERCADO.

- CNAE - Classificação Nacional de Atividades Econômicas
- **Código:** 5249-3/04
- **Descrição CNAE:** Comércio varejista de bicicletas, peças e acessórios.
- Data de Fundação: 27/03/2014
- Empresa localizada na cidade de Monte Alegre do Sul, população de renda baixa, média e alta.

- **3.1 ANÁLISES DO MERCADO.**

É uma empresa que está no mercado desde 27/03/2014 e atua no mercado de bicicleta, tanto como venda e reparos, peças e acessórios.

- **3.1.1- Mercado consumidor:**
- **Mercado Alvo:** Pessoas físicas, da faixa etária de 03 a 80 anos.
- **3.1.2- Mercado fornecedor:** Fabricas de bicicleta.

**Bicicleta Caloi:** BICICLETAS CALOI S. A.

Rua Manoel Antônio da Luz, 76, sala 01, andar 1

CNPJ: 56.994.924/00002-96

**Bicicleta Houston:** BIKE DO NORDESTE S/A

Avenida Arquimedes, 600, Jundiaí

CNPJ: 02.220.262/00002-78

**Bicicleta Colli:** GERSON PASSAFARO – ME

Rua Riachuelo, 300, Naviraí

CNPJ: 07.950.049/0001-54

- **3.1.3- Mercado Concorrente:** Empresas que trabalham no mesmo segmentos de vendas de bicicletas, peças e acessórios. Na cidade onde está instalada a nossa loja não tem concorrente, os concorrentes estão localizados nas cidades vizinhas.

**Carlos Vido bicicleta: CARLOS VIDO BICICLETAS LTDA-ME**

Avenida Bernardino de Campos, 324, Amparo-SP

CNPJ: 65.799.066/0001-39

#### **4. ANÁLISE SWOT**

- **4.1 Pontos Fortes:** Vasto conhecimento, melhores produtos do mercado, qualidade, profissionais qualificados.
- **4.2 Pontos Fracos:** Localização, falta de espaço na loja, falta de comprometimento com o resultado.
- **4.3 Pontos em Oportunidade:** Desenvolvimento da empresa, por exemplo, venda pela internet. Mudança para um novo endereço com mais espaço físico.
- **4.4 Pontos em Ameaças e Riscos:** A entrada de concorrentes na cidade, economia da cidade.

#### **5. CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO**

- Motoboy: Entregas de peças e acessórios.
- Lojas físicas.
- Correio.
- Transportadora: Transportador Gerbi.

#### **6. COMUNICAÇÃO**

- Jornal da cidade
- Rádio da cidade
- Redes sociais: Facebook, snap, instagran.

## **7. PÓS VENDA**

- Pesquisas de satisfação do cliente
- Telemarketing de pós-venda ligando para o cliente saber o quanto satisfeito ele está
- E-mail

## REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

[http://www.ufrri.br/ineagro/paginas/doc\\_editais/plano\\_negocios.pdf](http://www.ufrri.br/ineagro/paginas/doc_editais/plano_negocios.pdf) (O trabalho citado traz uma pesquisa de plano de negócio onde usamos para fazer a estrutura do trabalho).

[http://www.castroalves.br/nupedi/plano\\_negocio.pdf](http://www.castroalves.br/nupedi/plano_negocio.pdf) (É um trabalho de conclusão de curso, que traz o assunto de plano de negócio, e mostra o desenvolvimento de um plano de negócio).

<http://bibliodigital.unijui.edu.br:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/534/TCC%20Eliete.pdf?sequence=1> (É um trabalho de conclusão de curso, onde mostra as etapas de um plano de negócio).

[http://www.unihorizontes.br/pi/pi\\_cba\\_2\\_2007/contabeis/a\\_importancia\\_das\\_informacoes\\_contabeis\\_na\\_elaboracao\\_de\\_um\\_plano\\_de\\_negocio.pdf](http://www.unihorizontes.br/pi/pi_cba_2_2007/contabeis/a_importancia_das_informacoes_contabeis_na_elaboracao_de_um_plano_de_negocio.pdf) (É um plano de negócio que fez uma implementação de uma pizzaria).

<http://alesaude.blogspot.com.br/2008/01/plano-odontologico-uniodonto-tabela-precos.html> (Plano odontológico uniodonto, cotação de preço).

<http://groupsaude.com.br/unimed/tabelas-de-precos-unimed/tabelas-de-precos-unimed-individual/> (Tabela de preço do convenio Unimed).