

## **PLANO DE NEGÓCIOS DA EMPRESA: BARÃO DA INFORMÁTICA**

**Fabricio Cesar Da Silva**

### **1. SUMÁRIO EXECUTIVO**

Em meio à crise que nosso país está passando, a busca das pessoas em empresas por produtos e serviços mais baratos aumentaram muito. Devido a essa característica do mercado a nossa presente empresa busca cada vez mais atender todas as necessidades destas pessoas e organizações.

Os computadores que produzimos, pode se dizer que atende muito bem todos os públicos, trabalhamos com a produção e desenvolvimento de computadores para atender todos, assim como empresas e usuários domésticos. Nossos produtos contam com peças de extrema qualidade e conseguimos bons preços a partir da importação em grande quantidade. Trabalhamos também com toda a parte de venda de produtos para construção de redes em empresas e diversos domicílios.

O principal diferencial de nossa empresa é a customização dos computadores, ou seja, o próprio usuário escolhe como quer seu computador, escolhendo as peças que o compõe, como processadores, memórias, fontes, etc. também isto vale para empresas, mas se o cliente quiser nós oferecemos um serviço de consulta gratuito para poder entender melhor suas necessidades, para o cliente não comprar uma coisa de tecnologia extrema sem necessidade, com isso conseguimos baratear mais ainda os custos do cliente.

Mais o carro chefe de nossa empresa é o kit máster 125, que desenvolvemos, este computador conta com peças de boa qualidade, que atende um usuário padrão até algumas empresas que precisam de um computador para fazer trabalhos simples, como pdv, terminais de cadastros, e consulta. Este kit é composto de computador, monitor, mouse, teclado, e etc. Este kit também pode ser modificado, com outros tipos de periféricos como monitores maiores. Também não podemos deixar de citar a tecnologia de facilidade de acesso, que conta com configurações para idosos e deficientes que querem entrar no mercado da internet, ou também a versão kids voltada para crianças a partir dos 6 anos de idade, este kit conta com peças personalizadas e sistema educativo que ensina os primeiros passos para eles usufruírem da tecnologia presente em computadores.

Conseguimos ganhar bastante mercado pelo custo de nossos produtos, devido a importação em grande escala de certos componentes. Esta compra é feita com um grupo de compras de 10 empresas do ramo situadas em diferentes estados, com a união destas organizações temos mais força de compra, fechando grandes volumes de produtos.

Razão social: Barão da informática comercio de produtos eletroeletrônicos Ltda.

Nome fantasia: Barão da informática

CNPJ: 01636525/0001-50

Inscrição estadual: 110.042.490.114

**Figura 1:** Logotipo da Barão de informática



Fonte: Google, 2016. Disponível em: [http://escolakids.uol.com.br/public/upload/image/rosa-dos-ventos\(1\).jpg](http://escolakids.uol.com.br/public/upload/image/rosa-dos-ventos(1).jpg)

## **2. DADOS DA EMPRESA**

Missão: Nossa organização busca cada vez mais oferecer os melhores produtos a todos os clientes. Vender computadores que as pessoas sonham em poder comprar, podem comprar e tem orgulho de usar.

Visão: Ser a melhor produtora e vendedora de artigos de informática do país.

Valores: Ética, respeito, comprometimento

Ética, sempre na frente de qualquer tomada de decisões perante a fornecedores e principalmente com os clientes e funcionários.

Respeito com funcionários e om toda a gama de pessoas que fazem nossa empresa crescer dia a dia, para que sempre qualquer manobra a ser feita não prejudique ninguém.

Comprometimento com todas as pessoas que trabalham e que precisam de nossos serviços, comprometimento com qualidade, prazos de entrega entre outras particularidades de nossa organização.

Tudo isso é feito para que possamos cada vez mais conseguir o bom ambiente de trabalho, e também para que sempre a ordem e respeito sejam mantidas perante a clientes, funcionários e fornecedores.

#### Perfil de Atuação

Social: A presente organização está sempre preocupada com a sociedade, pensando nas pessoas, buscamos sempre o equilíbrio econômico, temos parcerias firmadas com outras empresas com vistas a manter sempre novas contratações, estas empresas mandam informativos para a Barão se encarrega de fazer a parte de divulgação destas vagas em algumas cidades.

Meio ambiente: Nossa organização preza pela qualidade de vida de todos, sendo assim busca ajudar, com o descarte correto de resíduos gerados na montagem dos produtos, e também temos parceria com alguns comerciantes, com pontos de descarte de produtos eletroeletrônicos que já não estão em funcionamento, para que não sejam descartados junto com o lixo orgânico, pois os eletroeletrônicos precisam ser tratados de uma maneira especial, visto que alguns produtos podem soltar substâncias químicas prejudiciais ao meio ambiente.

Saúde: A Barão da informática busca cada vez mais o bem estar e a saúde do colaborador que está ao nosso lado todo dia, então há algum tempo temos um contrato com uma empresa de planos de saúde, esta empresa é a Amil, que proporciona para os funcionários assistência médica e odontológica para todos os funcionários, é certo que este plano não cobre tudo na área da saúde, mas uma grande parte de consultas e exames é coberto, e o que está fora da cobertura do plano o colaborador tem um desconto especial para que possa realizar consultas e exames. Este plano de saúde é um benefício para o funcionário, pois nada é descontado ou cobrado dele, o plano é pago pela organização.

Educação: Desde 2012 temos parceria com uma escola da rede de ensino Objetivo, onde está escola é particular. Todos os funcionários que tem filhos irão obter um desconto 60% na mensalidade da escola, sendo também que nesta escola o aluno estuda meio período e o restante

a escola oferece aulas de outros idiomas e cursos na área de informática, buscando cada vez mais a qualidade de ensino e que o aluno possa sair desta escola com uma vasta bagagem de conceitos.

### **3. ANÁLISE DO MERCADO.**

CNAE -Classificação Nacional de Atividades Econômicas

Código CNAE: 4751-2/01

Descrição CNAE: COMÉRCIO VAREJISTA ESPECIALIZADO DE EQUIPAMENTOS E SUPRIMENTOS DE INFORMÁTICA

Data de Fundação: 20/05/1996.

Localização geográfica: Morungaba, São Paulo, Brasil

Nossa empresa atua em todo território nacional que conta com a população estimada de 206.7 milhões de pessoas segundo IBGE 2016 com renda per capita em média de R\$ 1113,00 em 2015 segundo IBGE.

Possui uma sede na cidade de São Paulo, que conta com um escritório de vendas e depósito.

#### **3.1.1- Mercado consumidor:**

Além de contar com a venda B2C (Business to Consumer), que é a venda direta ao consumidor, contamos com a venda B2B (Business to Business), alguns de nossos clientes são:

Reval Atacado e Papelaria

CNPJ: 52.434.156/0001-84

Balão da informática

CNPJ: 05.827.094/0001-90

Casas Bahia

CNPJ: 33.041.260/0652-90

### **3.1.2- Mercado fornecedor**

Mirao informática e distribuição

CNPJ:11181434/0001-51

All nations comercio exterior S.A

CNPJ: 00.070.112/0001-19

BL Importadora e Distribuidora de Equipamentos de Informática e Papelaria Ltda. – EPP

CNPJ: 13.639.085/0001-02

### **3.1.3- Mercado Concorrente:**

Como todo comercio existem várias empresas vendendo, nós também temos nossos concorrentes, os mais fortes são:

Companhia Brasileira de Distribuição (Extra hipermercados)

CNPJ: 47.508.411/0225-59

Kalunga Comércio e Indústria Gráfica Ltda.

CNPJ: 43.283.811/0023-65

Dell

CNPJ: 72381189/0001-10

CNOVA Comércio Eletrônico S.A. (HP)

CNPJ: 07.170.938/0001-07

Lenovo tecnologia brasil Ltda.

CNPJ: 07275920/0001-61

## **4. ANÁLISE SWOT**

### **4.1 Pontos Fortes**

Como todas as empresas, nos possuímos algumas vantagens, dentro deles estão a qualidade dos produtos, preço oferecido, entrega urgente, assistência, localização, facilidade de pagamento, contrato de venda com empresas de grande porte, conhecimento do mercado explorado,

### **4.2 Pontos Fracos**

Os pontos fracos de nossa empresa brevemente poderão ser tornados pontos de oportunidades ou fortes, estes pontos são tamanho da empresa, falta de filiais em alguns estados, falta de profissionais qualificados para execução de serviços de montagem podendo assim ter um atraso no tempo de junção das peças.

### **4.3 Pontos em Oportunidade**

Pontos de oportunidades de nossa organização estão com vistas voltadas ao futuro, visto que o crescimento é demorado e envolve muito dinheiro, e ainda mesmo que nossa organização não é de grande porte, já incomoda muitas empresas grandes. Os pontos são a expansão de novas filiais em outros estados que são carentes do tipo de comercio de nossa empresa, facilitando ainda mais as entregas. Crescimento da empresa no geral, comprando outras empresas do ramo, podendo assim ter maior capacidade e tamanho para influenciar no mercado em que estamos, também para possuir poder maior de compra, para fechar grandes volumes conseguindo assim preços imbatíveis.

### **4.4 Pontos em Ameaças e Riscos**

Estes são pontos que precisamos sempre estar atentos, que são pontos que nossos concorrentes podem nos atacar. As ameaças que nos cercam são várias, dentre elas estão os preços praticados pelos concorrentes, entrada de novas tecnologias no mercado, fazendo assim produtos saírem fora de linha. Também existem aquelas empresas que importam produtos falsificados e feitos com componentes de baixa qualidade, feito isso estes produtos saem com preços extremamente baixo, e muitas vezes o cliente é enganado.

## **5. CANAIS DE DISTRIBUÇAO**

Os canais de distribuição de nossa organização estão classificados como televendas, e loja virtual e em algumas localidades temos lojas físicas. A entrega é feita da seguinte maneira até 200 km (quilômetros) o frete é Cif (a Barão da informática leva o produto até o cliente) com transporte próprio, se responsabilizando por qualquer contratempo que venha ocorrer durante a entrega. Passado 200 km (quilômetros) é cobrado uma taxa de entrega calculada pela distância até o cliente, sendo esta entrega feita pelo nosso transporte próprio. Ou ainda uma terceira opção o cliente pode escolher uma transportadora de sua confiança para a entrega de sua compra.

## 6. COMUNICAÇÃO

Nosso plano de ações para atingir a atenção de consumidores está relacionado a anúncios na internet que custa em média R\$ 600,00 no Google, também temos pagina em redes sociais com anúncios diários, mais o que ganha é o anuncio na internet, que simplesmente quando algum usuário digita algum assunto relacionado a computador o nosso website é o primeiro a aparecer.

## 7. POS VENDA

A nossa empresa está sempre atenta a opinião de nossos clientes, pensando nisso criamos um programa de pós-venda, onde mandamos e-mails, malas diretas, cartas para nossos clientes, mostrando novidades, lançamentos e também sempre pedimos um feedback para os clientes, querendo saber a opinião deles para cada vez mais deixar a empresa sempre melhor.

### 8.1 Referências bibliográficas.

Mercado concorrente. Disponível em: <https://www.kalunga.com.br/sobre-a-kalunga> . Acesso em: 15/11/2016.

Mercado concorrente. Disponível em: <http://www.cnpjbrasil.com/e/cnpj/companhia-brasileira-de-distribuicao/47508411022559> . Acesso em: 15/11/2016.

Mercado concorrente. Disponível em: <http://shop.lenovo.com/br/pt/contato/>. Acesso em: 15/11/2016.

Mercado concorrente. Disponível em: <http://www.dell.com/br/p/deals/popular-laptop-deals?&ST=dell&dgc=ST&cid=37476&lid=4261445&acd=1225513316420560&ven1=sv5NhGTFQ&ven2=b>. Acesso em: 15/11/2016.

Mercado fornecedor. Disponível em: [http://www.econodata.com.br/lista\\_empresas/PARAIBA/CAMPINA-GRANDE/B/13639085000102-BL-IMPORTADORA-E-DISTRIBUIDORA-DE-EQUIPAMENTOS-DE-INFORMATICA-E-PAPELARIA-LTDA-EPP](http://www.econodata.com.br/lista_empresas/PARAIBA/CAMPINA-GRANDE/B/13639085000102-BL-IMPORTADORA-E-DISTRIBUIDORA-DE-EQUIPAMENTOS-DE-INFORMATICA-E-PAPELARIA-LTDA-EPP). Acesso em: 15/11/2016.

Mercado fornecedor. Disponível em: <http://empresasdobrasil.com/empresa/all-nations-comercio-exterior-s.a.-00070112000119>. Acesso em: 15/11/2016.

Mercado fornecedor. Disponível em: <http://www.miraoinformatica.com.br/>. Acesso em: 15/11/2016.

Clientes. Disponível em: <http://www1.reval.net/>. Acesso em: 15/11/2016.

Clientes. Disponível em: <http://www.empresascnpj.com/s/empresa/ecco-do-brasil-informatica-e-eletronicos-eireli-nome-fantasia-ecco-do-brasil/05827094000190>. Acesso em: 15/11/2016.

Clientes. Disponível em: <http://media.bnpparibascardif.com/file/75/5/casasbahia.31755.pdf>. Acesso em: 15/11/2016.

Renda per capita do povo Brasileiro. Disponível em: <http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2016-02/ibge-renda-capita-media-do-brasileiro-atinge-r-1113-em-2015>. Acesso em: 15/11/2016.

População Brasileira. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/apps/populacao/projecao/>. Acesso em: 15/11/2016.

Logotipo. Disponível em: [http://escolakids.uol.com.br/public/upload/image/rosa-dos-ventos\(1\).jpg](http://escolakids.uol.com.br/public/upload/image/rosa-dos-ventos(1).jpg). Acesso em: 16/11/2016.

Classificação do ramo de atividade. Disponível em: <http://cnae.ibge.gov.br/?view=subclasse&tipo=cnae&versao=9.1.0&subclasse=4751201&chave=4751%20>. Acesso em: 15/11/2016.

Preço do anuncio. Disponível em: <http://www.seomarketing.com.br/faq-adwords?url=quanto-custa-para-anunciar-no-google>. Acesso em: 14/11/2016.

Empresa do plano de saúde. Disponível em : [http://www.planosamilsp.amil.com.br/?ITM\\_iden=4ddc7e27-1ba9-43ff-81a0-7cc1a0486ca0&gclid=CPvh3vuJu9ACFYKBkQodK5YAxg&](http://www.planosamilsp.amil.com.br/?ITM_iden=4ddc7e27-1ba9-43ff-81a0-7cc1a0486ca0&gclid=CPvh3vuJu9ACFYKBkQodK5YAxg&) . Acesso em 20/11/2016.

Escola. Disponível em : <http://www.objetivo.br/default.asp> . Acesso em: 20/11/2016