



UNIVERSIDADE
CANDIDO
MENDES

UNIVERSIDADE CANDIDO MENDES – NITERÓI

ERIKA VIEIRA R. LEITAO – MAT. 117430012
JULIANA VIEIRA PEÇANHA – MAT. 216030052
LUCAS RABELLO FERNANDES – MAT. 115100022
THAYRINE DOS SANTOS AMARAL – MAT. 115030112
VANESSA ALVES F. CANDIDO – MAT. 215130022

YOUPARK

Plano de Negócios

**ERIKA VIEIRA R. LEITAO, JULIANA VIEIRA PEÇANHA,
LUCAS RABELLO FERNANDES, THAYRINE DOS SANTOS AMARAL,
VANESSA ALVES F. CANDIDO.**

YOUPARK

Plano de negócios apresentada à banca examinadora da Universidade Candido Mendes – Niterói, como exigência parcial para a obtenção do grau de bacharel em Administração e Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Ms. Vladimir Leite Gonçalves

**NITEROI
Dezembro/2018**

**ERIKA VIEIRA R. LEITAO, JULIANA VIEIRA PEÇANHA,
LUCAS RABELO FERNANDES, THAYRINE DOS SANTOS
AMARAL,
VANESSA ALVES F. CANDIDO.**

YOUPARK

Um novo jeito de estacionar

Plano de negócios apresentada à banca examinadora da Universidade Candido Mendes – Niterói, como exigência parcial para a obtenção do grau de bacharel em Administração e Ciências Contábeis.

Nota: _____
Aprovada ()
Aprovada com louvor ()
Aprovada com restrições ()
Reprovada ()
Data: ____/____/_____

Sumário

Introdução.....	9
Missão.....	10
Visão.....	10
Valores.....	10
Plano de Marketing.....	13
Produtos e Serviços.....	11
Ciclo de Vida do Produto.....	13
Documentações para Abertura do Negócio.....	14
Análise do Mercado	Erro! Indicador não definido.4
Público-Alvo.....	Erro! Indicador não definido.5
Mercado-Alvo.....	Erro! Indicador não definido.6
Concorrentes.....	Erro! Indicador não definido.8
Fornecedores.....	20
Pesquisa de Mercado.....	Erro! Indicador não definido.0
Análise SWOT	Erro! Indicador não definido.
Plano de Ação.....	Erro! Indicador não definido.8
Plano de Ação – Fraquezas.....	Erro! Indicador não definido.8
Plano de Ação - Ameaças.....	Erro! Indicador não definido.9
Forças de Porter.....	31
Rivalidade Entre Concorrentes.....	32
Poder de Barganha dos Fornecedores.....	32
Poder de Barganha dos Clientes	33
Ameaça de Produtos Substitutos	34

Ameaça de Novos Entrantes.....	35
Estratégia do Negócio	35
Análise dos P's	36
Produto	36
Preço	36
Praça	36
Promoção.....	37
Planejamento e Gerência do Negócio	39
Organograma da Empresa	Erro! Indicador não definido. 9
Definição de Cargos e Salários.....	40
Fluxograma Funcional.....	41
Capacidade Instalada da Produção.....	42
Layout do Negócio	43
Indicadores de Desempenho	44
Indicadores de Satisfação do Cliente.....	44
Indicadores de Total de Horas Trabalhadas	44
Indicadores de Downloads do Aplicativo.....	44
Fluxograma Funcional.....	44
Indicadores de Lucratividade	45
Indicador de Conversão de Leads em Clientes.....	46
Plano Financeiro.....	47
Balanco Patrimonial.....	47
Demonstração do Resultado do Exercício	4Erro! Indicador não definido.
Demonstração dos Índices Econômicos e Financeiros.....	50
Fluxo de Caixa.....	50

Otimista	50
Provável.....	51
Pessimista	52
Referências Bibliográficas	53

**Soluções em Tecnologia Ltda
YOUPARK**

Rua Andrade Pinto, 18
Cep: 24220-000
Bairro de Fátima – Niterói - RJ
Tel: (21) 2717-0204
Cel: (21) 99999-9999

Vanessa Alves F. Cândido – Diretora

Juliana Vieira Peçanha – Gerente Administrativa / Financeira/DP

Erika Vieira R. Leitão – Gerente de Sistemas

Thayrine dos Santos Amaral – Gerente de Marketing

Lucas Rabelo Fernandes – Gerente Comercial

Este Plano de Negócios foi elaborado em Dezembro de 2018 por Vanessa Alves F. Cândido, Juliana Vieira Peçanha, Erika Vieira R. Leitão, Thayrine dos Santos Amaral e Lucas Rabelo Fernandes.

Dezembro/2018

Sumário Executivo

Este Plano de Negócios tem como objetivo principal a implementação de um aplicativo que possibilita o usuário final a encontrar, obter e pagar a vaga de estacionamento com rapidez, segurança e eficácia.

Oferecemos redução de custos com o envio de notas fiscais por e-mail e com todos os seus relatórios salvos em nuvens, um projeto sustentável reduzindo a emissão de papéis e mão de obra, tendo a gestão completa dos estacionamentos disponíveis em todo momento, seu projeto piloto é voltado para a região do Centro de Niterói.

Com o investimento total aproximado de R\$ 200.000,00 para estruturação, implementação e aquisição de todo o material para execução do trabalho com atendimento completo, em média de vinte clientes ao mês, com isso, chegamos a uma proposta lucrativa recuperando o valor investido, tornando o projeto rentável e de baixo risco.

Introdução

Diante do crescimento da frota de automóveis no território brasileiro, aumento da população urbana e histórico rodoviário do Brasil, as cidades clamam pela melhoria da mobilidade. Mobilidade esta que piora de maneira exponencial, especialmente nas grandes metrópoles, causando uma rotina de desgaste nos condutores, perda de tempo e prejuízo econômico e, por que não dizer, de saúde.

A ideia do aplicativo iniciou-se após experiências negativas dos sócios, que encontraram dificuldades inúmeras vezes em obter vaga para estacionar seus veículos pela Cidade de Niterói.

Nosso objetivo consiste no desenvolvimento de um software interativo que facilita o gerenciamento de obtenção de vagas de estacionamento e foi desenvolvido para ser a solução de mobilidade urbana. Buscamos facilitar o acesso para os nossos usuários de maneira inteligente de democratizar a ocupação do espaço público, colaborar com a fluidez do trânsito nas regiões centrais e revitalizar as áreas comerciais, favorecendo a mobilidade urbana.

Apresentamos o Plano de Negócios da **YouPark**, abordando aspectos elementares para o nosso projeto, tais como: a descrição do nosso serviço; a análise de mercado; a estratégia do negócio; o planejamento e gerência; planejamento financeiro e o sumário executivo.

Missão

Otimizar o tempo e o investimento de TI de nossos clientes através da gestão proativa e planejada da informática e da construção e implantação de soluções de informática que diferenciem nossos clientes dentro de seus mercados.

Visão

Ser reconhecido como um grupo inovador e o melhor fornecedor de produtos e serviços na área de Tecnologia da Informação e Tecnologia de Automação, superando as expectativas do cliente.

Valores

Trabalhar com comprometimento e responsabilidade, com respeito à ética nos negócios e à individualidade dos colaboradores, na busca incessante pela excelência em tudo que realiza.

Produtos e Serviços

A progressiva necessidade de circulação e estacionamento de veículos causa transtornos que são sentidos por todos os segmentos da população. Os estacionamentos estabeleceram-se em Niterói com a finalidade de atuar de forma destacada na atividade econômica, contribuindo significativamente para a solução de problemas urbanos relacionados à obtenção de vagas.

O aumento da frota de veículos em Niterói tem causado uma frequente falta de espaço para movimentação, provocando congestionamentos, com isso, muitos motoristas têm buscado meios de transporte que garantem maior mobilidade. Mas, além dos congestionamentos os motoristas enfrentam outro problema: a demora em encontrar uma vaga para estacionarem seus veículos. A estrutura precária das vias públicas e o crescente número de novos veículos circulando diariamente têm causado transtornos nos mais diversos horários nas ruas da Cidade, e superlotando as vias em horários de pico, dificultando mais o fluxo, gerando mais acidentes, stress e comprometimento da estrutura já debilitada.

Percebemos que não existem aplicativos eficazes para solucionar o problema de mobilidade na região, pois não há integração entre o fornecedor (estacionamento) e os motoristas. Pensando nisso, criamos uma solução integrada, onde se comunicam e resolvem os problemas de ambos.

A *YouPark* oferece um serviço de aplicativo que visa ajudar os usuários a encontrar vagas de estacionamento com rapidez, segurança e eficiência. Em

contrapartida, a ferramenta irá auxiliar os gestores dos estabelecimentos a gerenciar suas vagas, acompanhar sua utilização com baixo custo de instalação e alta escalabilidade, apenas smartphone e cartões PVC, também com funcionalidades na nuvem e de cobrança para clientes.

Estamos sempre atentos às novas tecnologias com a finalidade de solucionar os problemas encontrados no processo de busca e obtenção de vagas.

Com uma plataforma digital inovadora desenvolvemos uma ferramenta original: seguindo a ideia de interação entre Usuário X Empresa dos aplicativos mais utilizados hoje em dia, criamos um mecanismo que mapeia e disponibiliza na tela do smartphone do usuário e dos donos dos estabelecimentos todas as vagas disponíveis em seu local de destino, utilizando a própria localização do aparelho.

O sistema de gestão não necessita de impressora, internet 4G ou wi-fi, o que facilita o uso do sistema de gestão para os estacionamentos. Do lado do usuário, a ferramenta informa a distância dos estacionamentos mais próximos, o preço de cada um e as formas de pagamento aceitas.

Algumas vantagens de baixar o aplicativo da **YouPark**:

- O usuário poderá comprar, renovar e regularizar o tíquete na palma da mão;
- Basta ter um smartphone;
- Visualizar a ocupação das vagas em tempo real;
- Maior facilidade e comodidade na hora do pagamento;

- Possibilidade de localizar onde o veículo está estacionado, entre outros.

Serviços Oferecidos Futuramente

- Expandir a área de atuação da ferramenta;
- Parcerias com os comerciantes locais;
- Programa de vantagens para usuários do aplicativo;
- Integração com sistemas e aplicações de busca, tais como: Google Maps, Wazy, Erth e etc;
- Anúncios segmentados;
- Compras dentro do aplicativo (In-App).

Ciclo de Vida do Serviço

- **1ª fase: 1º ano** – Investimento maciço em Marketing Digital.
- **1ª fase : 2º ano** – Implantação do Aplicativo em outros Bairros.
- **1ª fase: 4º ano** – Otimizar o aplicativo para apresentador anúncios segmentados.
- **1ª fase: 5º ano** – Aplicativo funcionando com todos os seus recursos propostos pela visão de futuro, pronto para integrar-se a sistemas e aplicações de busca.

Documentações para Abertura do Negócio

É necessária a abertura de firma na Junta Comercial, reconhecimento de firmas dos cinco sócios e alvará de funcionamento da empresa.

Taxas administrativas	Valor
Contador	954,00
Abertura de firma na Junta Comercial	906,00
Reconhecimento de firmas dos cinco sócios - 7,50 por pessoa	37,50
Alvará de funcionamento da empresa	453,00
Total	2.358,00

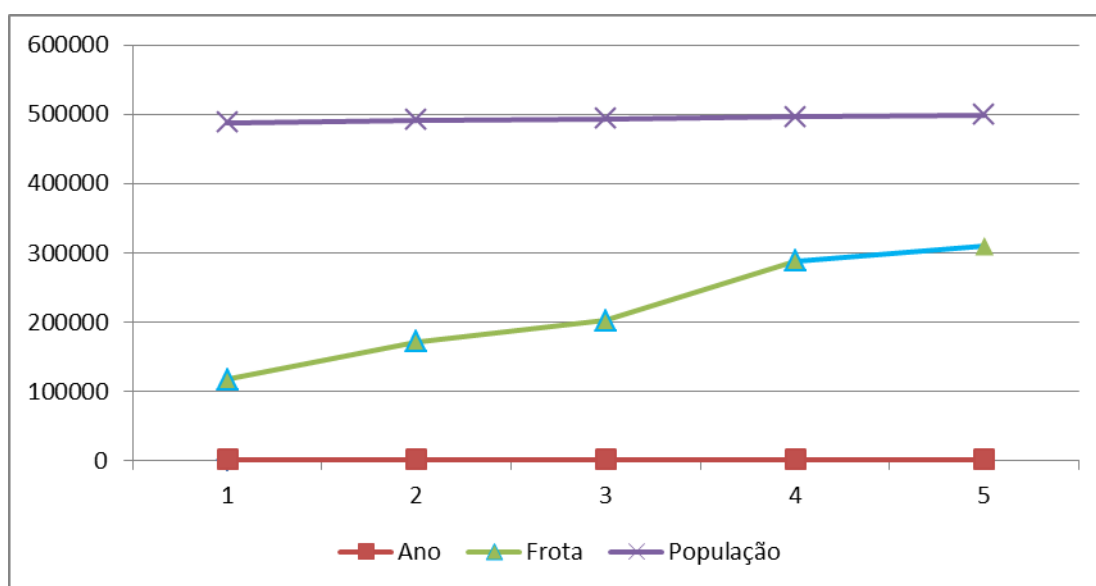
Análise do Mercado

É cada vez mais nítida a dificuldade para encontrar vagas de estacionamento próximas aos principais centros comerciais de Niterói, o que obriga os motoristas a estacionarem longe de seu destino ou recorrerem a estacionamentos privados. Isso porque o tráfego tem aumentado cada vez mais, e assim, o número de vagas disponíveis são cada vez menores.

Segundo dados do DENATRAN (Departamento Nacional do Trânsito), o número de veículos em Niterói cresceu 11% em 2017, se comparado com o ano de 2016. Para especialistas, os números representam um desafio para conseguir gerir todos esses automóveis num plano de mobilidade urbana que leve em conta o conceito de sustentabilidade. São pouco mais de 309.000 veículos para 5.000 vagas em toda a cidade, o que coloca Niterói como a 42ª cidade com mais veículos no Brasil.

Evolução da frota de veículos em Niterói					
Ano	2010	2012	2014	2016	2017
Frota	117.042	171.958	202.042	288.252	309.745
População	487.562	491.807	493.785	496.423	498.893

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)



Público-Alvo

O público-alvo para este empreendimento é caracterizado por usuários de smartphones e em sua maioria, por proprietários de automóveis que necessitam utilizar os estabelecimentos das redondezas. Alguns desses estabelecimentos não possuem estacionamento privativo, ou, se possuem, muitas vezes são ineficientes, e não há possibilidade de estacionar na frente ou próximo ao estabelecimento,

devido a proibições do Departamento de Transito do Estado do Rio de Janeiro (DETRAN- RJ), ou pela falta de espaço disponível.

Mercado-Alvo

O nosso objetivo é alcançar o mercado-alvo localizado nos centros urbanos, onde há grande concentração de pessoas que se deslocam de diferentes bairros de Niterói e atingiremos diversos comerciantes da região. Com isso, ampliaremos nosso campo de atuação e nos ampliaremos nosso serviço para mais pessoas que desejam estacionar seus veículos com praticidade, rapidez e segurança.

Segmentação de Mercado

O projeto piloto de implantação do sistema será realizado em uma área de fácil acesso aos clientes, com grande tráfego de carros e pessoas, no entorno da Praça General Gomes Carneiro, mais conhecida como Praça do Rink (Figura 1), localizada no Centro de Niterói.

A decisão da escolha do local foi feita depois de estudos geográficos que apontaram grande deficiência de vagas e vasto comércio ao redor (como: centros empresariais, comerciais, shopping, consultórios, laboratórios, hipermercado e agências bancárias).



FIGURA 1: Mapa do entorno da Praça General Gomes Carneiro.

Conforme o mapa satélite da localização do empreendimento abaixo, percebe-se que existem pontos de grande importância nas redondezas. O ponto número 1 representa um hipermercado, o que atrai um grande movimento na região. No número 2, nota-se a presença de um grande Shopping, cujo preço de estacionamento é elevado. No ponto 3 temos uma delegacia da Receita Federal e no 4 um centro comercial de informática. No 5 e 6 encontramos o SENAC e um centro médico, respectivamente. Além de agências bancárias, loterias e um farto comércio por toda região em volta.

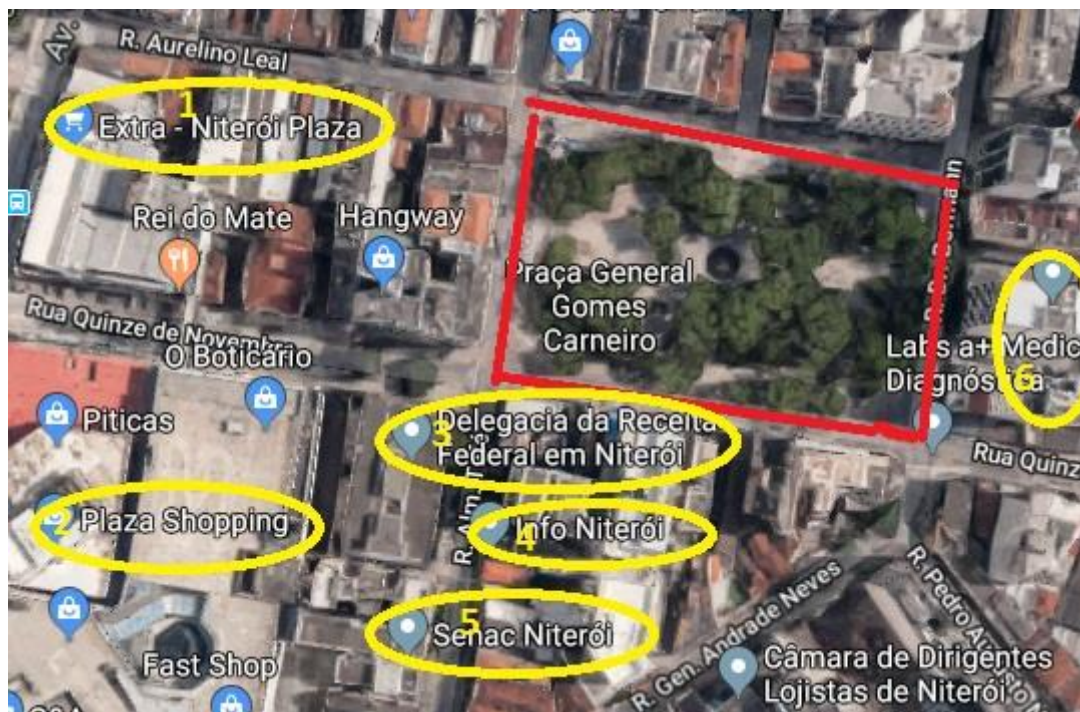


Figura 2: Mapa satélite da localização do empreendimento

Concorrentes

Em Niterói, a **YouPark** é pioneira no ramo a oferecer aos usuários e às empresas de estacionamentos o serviço de mapeamento, obtenção e gerenciamento de vagas através de aplicativo.

Levando em consideração que não podemos dizer que não existem nem existirão concorrentes, fizemos um levantamento das empresas que utilizam da mesma ferramenta que a nossa dentro do Estado do Rio de Janeiro. Sabemos que a qualquer momento as mesmas podem tornar-se nossas concorrentes diretas, seja

expandindo os negócios para Niterói ou a **YouPark** abrangendo para todo o Estado e até mesmo todo o país.

Estas empresas prestam os seguintes serviços: mapeamento, troca de informações quanto a vagas, comparação de valores, obtenção, reservas, pagamentos, etc.

Alguns concorrentes:

Empresas	Serviço
VagaCerta	É um software grátis que tem como objetivo ajudar você a localizar a melhor vaga para estacionar, ou seja, o local de mais fácil acesso e, é claro, o mais barato. Disponibiliza um mapa no qual é possível comparar os valores cobrados por cada estacionamento.
ParkingMe	Funciona em dispositivos móveis com Android, IOS e Windows Phone, além do portal na web. Permite a reserva de vagas nos estacionamentos cadastrados e possui milhares de usuários pelo mundo.
Let's Park	Localiza estacionamentos com preços e horários de funcionamento no smartphone Android ou IOS. É um aplicativo colaborativo onde usuários podem cadastrar e inserir informações nos estacionamentos, ajudando a manter as informações atualizadas.
OndeParar	Localiza os principais estacionamentos da região utilizando o GPS nativo de acordo com a sua preferência. Disponibiliza uma funcionalidade de interação de usuários em tempo real e é possível avaliar cada estabelecimento e incluir comentários.

Quadro 2: Possíveis/Futuros concorrentes diretos.

Fornecedores

Somos uma empresa de prestação de serviços e o nosso único fornecedor será a CIELO, que ficará responsável pelo controle das soluções financeiras referentes ao uso do aplicativo.

Pesquisa de Mercado

É muito complicado captar os desejos dos clientes, saber exatamente o que eles desejam obter, pois necessitamos transformar as palavras deles em características de produtos. A captação desses desejos se torna ainda mais complexa quando não lidamos com produtos, mas sim com serviços.

É preciso fazer com que toda a empresa passe a pensar exclusivamente nos clientes, de modo que eles participem de forma dinâmica das implantações, mudanças e melhorias do serviço prestado.

Com este pensamento, questionamos dezenas de pessoas sobre diversos pontos no que se referem a estacionamento de rua e privado, como mostram os gráficos abaixo.

1- Como você avalia o atual sistema de estacionamento do Centro da cidade?

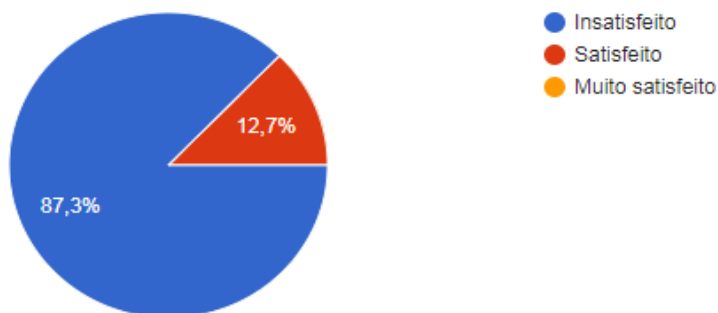


Gráfico 1: Pesquisa de satisfação com o atual sistema de estacionamento.

Como podemos perceber no gráfico acima, é de grande maioria a insatisfação das pessoas. De cada 10 pessoas que participaram da entrevista, 8 estão insatisfeitas no que se refere a serviço prestado dos estacionamentos privados.

2- Você já teve alguma dificuldade em estacionar no Centro da cidade?

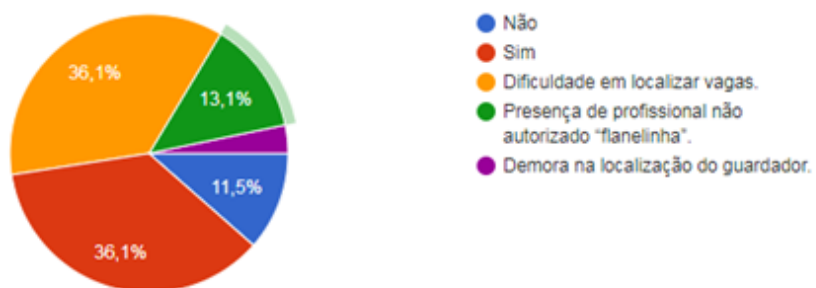


Gráfico 2.

3- Caso sim, qual a dificuldade?

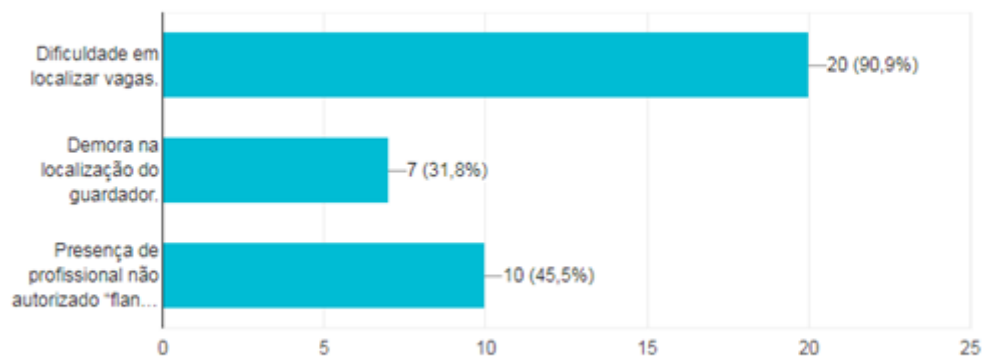


Gráfico 3.

Os gráficos 2 e 3 nos confirma os problemas em geral do serviço e a dificuldade em encontrar vagas pela Cidade, sendo este último o problema mais apontado por eles.

4- Caso tenha enfrentado, qual foi o problema?



Gráfico 4: Problemas enfrentados nos estacionamentos.

Segundo respostas do gráfico 4, a situação se torna ainda mais grave quando deixamos de considerar a procura pela vaga e focamos no quesito segurança e confiabilidade: a pesquisa mostra claramente que todos os entrevistados já tiveram seus veículos danificados.

5- E se você soubesse onde existem vagas disponíveis para estacionar seu veículo e maior segurança no processo de pagamento? Agregaria algum valor para você?

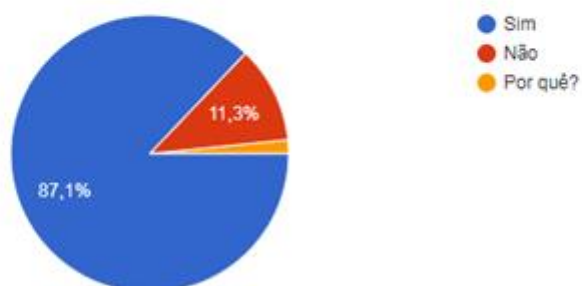


Gráfico 5: Apresentação da ideia do aplicativo para ajudar a encontrar vagas de estacionamento.

A grande maioria aprovou a ideia (Gráfico 5), pois todos nós gostamos de nos ser exclusivos e sentir que alguém se preocupa conosco e nosso bem estar, acrescentando ainda o fato da certeza de ter uma vaga disponível.

6- Você utilizaria um aplicativo que lhe mostrasse as opções de vagas disponíveis para estacionar seu veículo?

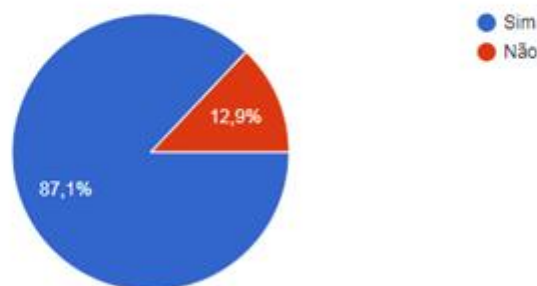


Gráfico 6: Aceitação do aplicativo.

Os entrevistados se demonstraram favoráveis a essa novidade tecnológica.

Este é um mercado que precisa ser focado na cultura das pessoas, fazê-las perceber que usar o aplicativo irá otimizar seu tempo de encontrar uma vaga, além de ser muito mais vantajoso do que usar vagas públicas, devido aos serviços oferecidos e a segurança. Também é possível conquistar esse público por se mostrar real interesse e preocupação com seu bem estar, diferente de muitos outros estacionamentos.

Análise SWOT

Realizamos uma pesquisa utilizando as opiniões de clientes em potencial e nossos concorrentes mais similares e projetamos uma Análise SWOT com o objetivo de relacionar os nossos pontos fortes e fracos e as ameaças e oportunidades inerentes ao nosso negócio. Esta ferramenta servirá como base para a elaboração de um plano de ação que contenha as soluções e práticas que visem à mitigação nos nossos riscos e aumentem a expectativa de prosperidade da empresa.

Pontos fortes	Pontos fracos
FORÇAS	FRAQUEZAS
Portfólio de grande porte Inovação Custo Operacional baixo Processos automatizados Demanda forte Marketing eficaz Capacidade de investimento Posicionamento estratégico definido Hardware e Software Localização	Desconhecimento do mercado Falta de comunicação direta com os clientes finais Marca desconhecida Nenhuma presença na mídia Risco de substituição Estacionamentos informais
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Foco social Software gratuito Mercado crescente Melhoras no processo decisório Melhorar relação entre usuário x empresa	Concorrentes similares Segurança da informação Implantação do sistema/serviço Demanda de suporte integral Possível rejeição do público Críticas nas redes sociais Fatores ambientais

Plano de Ação com Base na Análise SWOT

A análise SWOT nos mostra que as oportunidades que o mercado nos apresenta e os nossos pontos fortes são favoráveis para a implementação deste negócio, visto que as ameaças externas e nossos pontos fracos podem ser neutralizados com ações e planejamento ao longo do tempo. Então, consideramos o risco do negócio moderado.

➤ **Plano de Ação – Fraquezas**

- Criar experiências onboarding, com tutoriais simples que gerem valor e exemplifiquem como é o funcionamento da ferramenta. Utilizar o in-app analytics (análise de estatísticas dentro do app) para saber como os usuários estão se comportando, como fazem escolhas e seus padrões de navegação, utilizar esses dados para lançar atualizações que aprimorem o aplicativo de acordo com o feedback dos usuários.
- A plataforma criada contará com profissionais capacitados e suporte 24 horas para solucionar quaisquer erros, falhas e instabilidade.
- Presença nas mídias sociais, desenvolver um trabalho conjunto com os comerciantes da região para divulgar a plataforma de forma a persuadir os usuários finais a utilizarem o aplicativo, mostrando seus benefícios.

➤ **Plano de Ação – Ameaças**

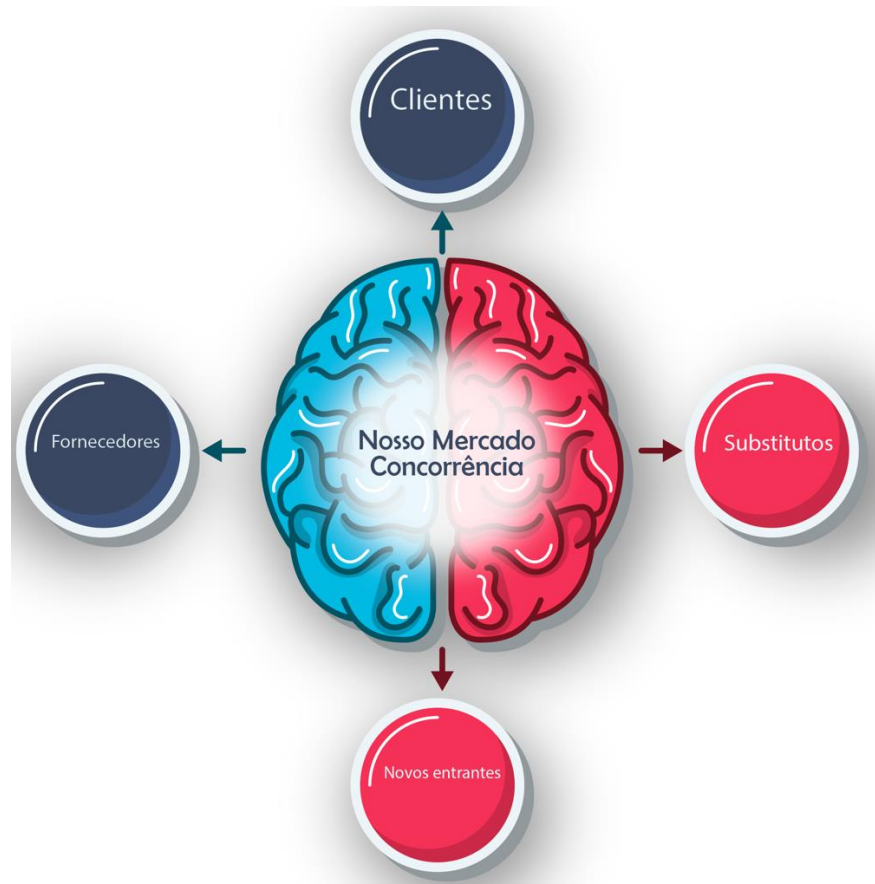
Por se tratar de uma empresa de tecnologia a expectativa da resolução do problema pode ser muito grande por parte dos usuários. Em contrapartida, qualquer problema ocasionado ou inerente à plataforma pode ser divulgado de forma negativa para a *YouPark*.

Como solução para esta ameaça, disponibilizaremos um canal exclusivo de comunicação entre os usuários finais e a empresa através do próprio aplicativo e em todas as redes sociais em que atuarmos.

Com o crescente aumento de crimes cibernéticos, contaremos com sistemas avançados de proteção de informações, criando artifícios com a finalidade de eliminar os acessos não autorizados ou diminuir as chances de sucesso das tentativas de invasão (internas ou externas), controlando os acessos ao sistema, certificando que todos os acessos ocorram exclusivamente de acordo com as modalidades e regras pré-estabelecidas e observadas por políticas de proteção.

PLANO DE AÇÃO - YOUPARK					
PLANO	AÇÃO	DESENVOLVIMENTO	RESPONSÁVEL	PRAZO	
DESCONHECIMENTO DO MERCADO	Reunião agendada com o Sindicato para discutir os anseios dos comerciantes em relação a mobilidade e segurança.	Apresentação da empresa / Apresentação do aplicativo e suas funções / Parceria com Prefeituras para suprir as necessidades em relação a mobilidade utilizando material gráfico e vídeos gerados para impulsionar o marketing digital.	MARKETING	1.600,00	Bimestral
COMUNICAÇÃO DIRETA COM OS CLIENTES FINAIS	Blog corporativo e mídias sociais. Matéria paga para divulgar o lançamento do aplicativo.	Aplicativo disponibiliza canal de chat para qualquer dúvida do usuário. Vídeos lançados nas plataformas para despertar o interesse dos usuários sobre conteúdos pertinentes a funcionalidade do aplicativo. Duas inserções no Globo Vídeos de domingo.	TI	4500 + 350,00	Mensal
TORNAR A MARCA CONHECIDA	DEFINIR ESTRATÉGIA, POSICIONAMENTO E ATRIBUTOS. DESENVOLVER IDENTIDADE. INVESTIR EM ANÚNCIOS.	Busdor - Circulação na cidade de Itirai / Frontlight - banca de jornal centro da cidade	MARKETING	46.000,00	3 meses
PRESENCIA NAS MÍDIAS	FAZER DAS REDES SOCIAIS O NOSSO PONTO FORTE NA PUBLICIDADE.	Otimização dos Mecanismos de Busca (SEO) / redes sociais para postar trechos de conteúdo com links dos benefícios de utilizar o aplicativo.	http://www.simarketing.com.br	149,90	PERIODICAMENTE
GANHAR DOS ESTACIONAMENTOS INFORMAS E DOS CONCORRENTES SIMILARES	ANALISAR E IDENTIFICAR OS CONCORRENTES. FAZER PESQUISA DE MERCADO. BOA ESTRATÉGIA DE MARKETING. INOVAÇÃO.	Visita Comercial, apresentação do produto para clientes em potencial. Material gráfico e vídeos gerados para impulsionar o marketing digital.	Comercial		PERIODICAMENTE
SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO	ASSEGURAR O SIGILO DAS INFORMAÇÕES. GARANTIR A INTEGRIDADE E SOBREVIVÊNCIA DOS DADOS. DISPONIBILIZAR AS INFORMAÇÕES SEMPRE QUE USUÁRIOS AUTORIZADOS PRECISAREM.	Controle de acesso: centrado no usuário, ou seja, há sempre a possibilidade de permitir ou negar o acesso à informação do utilizador. / Autenticação por meio de um ID único e uma senha conhecida apenas pelo usuário. / Segurança e não-divulgação: fazendo uso de AES (Advanced Encryption Standard) com uma senha criptografada de pelo menos -128 bits é altamente recomendado para garantir a segurança.	TI		PERIODICAMENTE
EVITAR RECEIÇÃO DO PÚBLICO E CRÍTICAS NAS REDES SOCIAIS	FAZER PESQUISA DE MERCADO. BOM TRABALHO NAS REDES SOCIAIS. PRESTAR SERVIÇO COM EXCELENÇA TER DIFERENCIAL.	In-app analytics (análise de estatísticas dentro do app) - maneira de saber como os usuários se comportam, como fazem escolhas e seus padrões de navegação. Conhecer a base de usuários; quem está baixando o aplicativo e quando, e por quanto tempo os estão usando.	MARKETING	Grátis	PERIODICAMENTE
FATORES AMBIENTAIS	FAZER ANÁLISES PREVENTIVAS (Avaliação 360° / Avaliação de desempenho por competências	Reuniões semanais para avaliação de produtividade da equipe / Condições de trabalho/operacionais do projeto/produto que podem afetar a qualidade do projeto e as políticas de administração de pessoal. Recursos humanos existentes (disponibilidade, habilidades, disciplinas e conhecimento, como o projeto, desenvolvimento, departamento jurídico, contratação e compra) e o sistema de autorização do trabalho da empresa.	Ceo / RH		Quinzenal

Forças de Porter



Rivalidade Entre Concorrentes

Por oferecer um serviço diferenciado e inovador no mercado e não termos concorrentes específicos no local de implantação do plano piloto, a nossa concorrência mais clara é composta pelos estacionamentos privados presentes nos locais que não aderirem ao uso do nosso aplicativo, próximos às ruas abrangidas pelo nosso sistema.

O diferencial da nossa plataforma em relação aos outros tipos de serviço oferecido pelos concorrentes se baseia na assertividade no processo de procura, obtenção e pagamento das vagas a serem utilizadas, bem como o gerenciamento e administração das vagas.

Existem outras empresas que oferecem um serviço parecido ao disponibilizado pela **Youpark**, mas não atuam em Niterói. Após a implementação do projeto piloto na Região do Centro da Cidade, visaremos a ampliar o serviço em âmbito regional, em seguida Nacional.

Poder de Barganha dos Fornecedores

Como um dos parceiros/fornecedores foi escolhido a CIELO, a única empresa que trabalha com inúmeras bandeiras de cartões que será responsável pela captura, transmissão e liquidação financeira de transações com cartão de crédito e débito que disponibiliza soluções financeiras para pagamento de serviços oriundos de aplicativos como parceiros no nosso negócio.

A Empresa é dependente dos termos e condições da CIELO, bem como as taxas impostas por ela.

Os estacionamentos presentes no centro da cidade de Niterói serão clientes e parceiros da nossa ferramenta.

Poder de Barganha dos Clientes

A nossa percepção de barganha dos clientes trata do processo de persuasão por parte da empresa em mostrar que a solução disponibilizada irá gerar valor para os usuários. Nesse quesito entendemos que nossos clientes possuem alto poder de barganha, portanto decidimos relacionar alguns benefícios alcançados com a utilização do aplicativo.

- Assertividade na procura da vaga;
- Diminuição do trânsito do local;
- Confiabilidade no processo de pagamento;
- Canal direto para reclamações e ordenamento;
- Orientação, incluindo sistema de voz para que o condutor chegue antes à quadra mais próxima com estacionamento disponível;
- Busca com filtros por tipo de estacionamento;
- Informação sobre tarifas por região, período e tipo de estacionamento;
- Alarme para avisar quando vence o período do estacionamento pago.

Ameaça de Produtos Substitutos

Seriam considerados bens substitutos para o estacionamento a troca de hábitos da população. Troca esta que pode ser motivada por maior conscientização ambiental, motivos econômicos, fatores sociais. O uso de outros meios de transporte pode ser considerado um bem substituto.

Ameaça de Novos Entrantes

Nossas ameaças são compostas de concorrentes que ofereçam soluções similares ou melhores que as disponibilizadas pela nossa empresa. Estes concorrentes podem se utilizar de alguma ineficiência ou erro que nós cometamos para aprimorar nossas soluções ao corrigir alguma prática ou processo e oferecer um serviço superior.

O segmento em que atuamos tem previsão de crescimento, também, pela aplicação cada vez maior do uso de aplicativos em atividades cotidianas. Portanto, qualquer erro servirá de base para ideias que possam surgir, antecipando-nos às possíveis movimentações da concorrência.

Estratégia do Negócio

Ser reconhecido como um grupo inovador e o melhor desenvolvedor de Tecnologia, para solucionar problemas no processo de obtenção de vagas.

Algumas estratégias utilizadas:

- Facilidade no processo de obtenção e pagamento das vagas;
- Download gratuito;
- Fácil imersão;
- Plataforma intuitiva e interativa;
- Praticidade na compra dos tickets;
- Segurança no pagamento;
- Rapidez no atendimento;
- Dispensa uso de impressoras, Internet (3G /4G /WI-FI).

A ferramenta será oferecida aos usuários interligando as vagas disponíveis aos usuários que desejam obtê-las. Para os administradores dos estabelecimentos o aplicativo será utilizado como gerenciador de vagas.

Análise dos 4 P's

Produto

Aplicativo que localiza vagas de estacionamento com rapidez, segurança e eficiência. E para os donos de estacionamentos o aplicativo servirá como gerenciador e administrador das vagas.

Produto Básico:

Aplicativo de vagas rotativas públicas ou privadas.

Produto Esperado:

Localização exata e obtenção da vaga / Gerenciamento das vagas.

Produto Ampliado:

Serviço diferenciado, ágil e de fácil manuseio.

Preço

O Download do aplicativo para os usuários será gratuito e será cobrado para o sistema de gestão um percentual em cima das vagas utilizadas: 2% para estacionamentos privados e 4% para concessionárias.

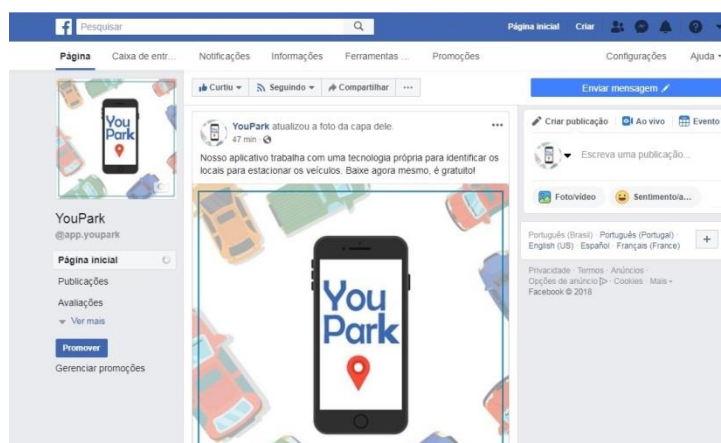
Praça

O local de implantação do aplicativo será inicialmente na Praça do Rink e posteriormente expandindo sua área de atuação para demais localidades.

Promoção

Divulgação	Valor	Quantidade	Valor Final
Criação de Sites	R\$ 1.000,00	1	R\$ 1.000,00
Manutenção de Mídias	R\$ 75,00	1	R\$ 75,00
Frontlight Banca de Jornal	R\$ 1000,00	6	R\$ 6000,00
Facebook/ Instagram / Twitter	R\$ 800,00	1	R\$ 800,00
Criação do Adesivo	R\$ 120,00	50	R\$ 6000,00
Busdoor	R\$ 800,00	50	R\$ 40.000,00

Página no Facebook:



Site:

You Park

Encontre sua vaga, antes de chegar nela!

Simplicidade no atendimento ao seu cliente e muito mais praticidade na cobrança, o que reflete diretamente na qualidade da prestação de serviço.

- > Controle de entrada e saída
- > Relatórios em tempo real
- > Controle por cartão QR Code

Saiba mais

Ligue ou mande um Whatsapp
(21) 9999-9999

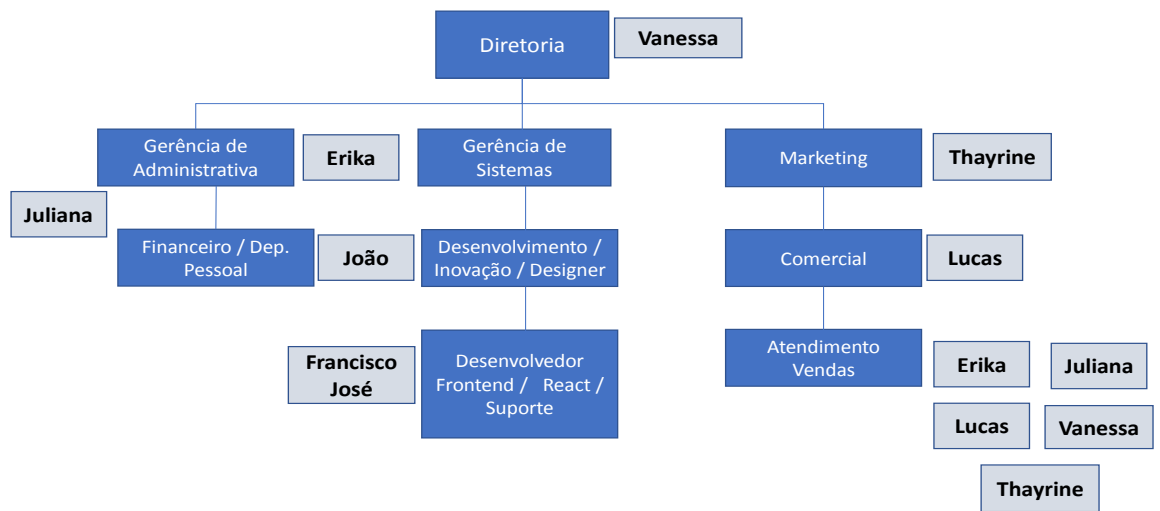
Faça um teste grátis

Busdoor:



Planejamento e Gerência do Negócio

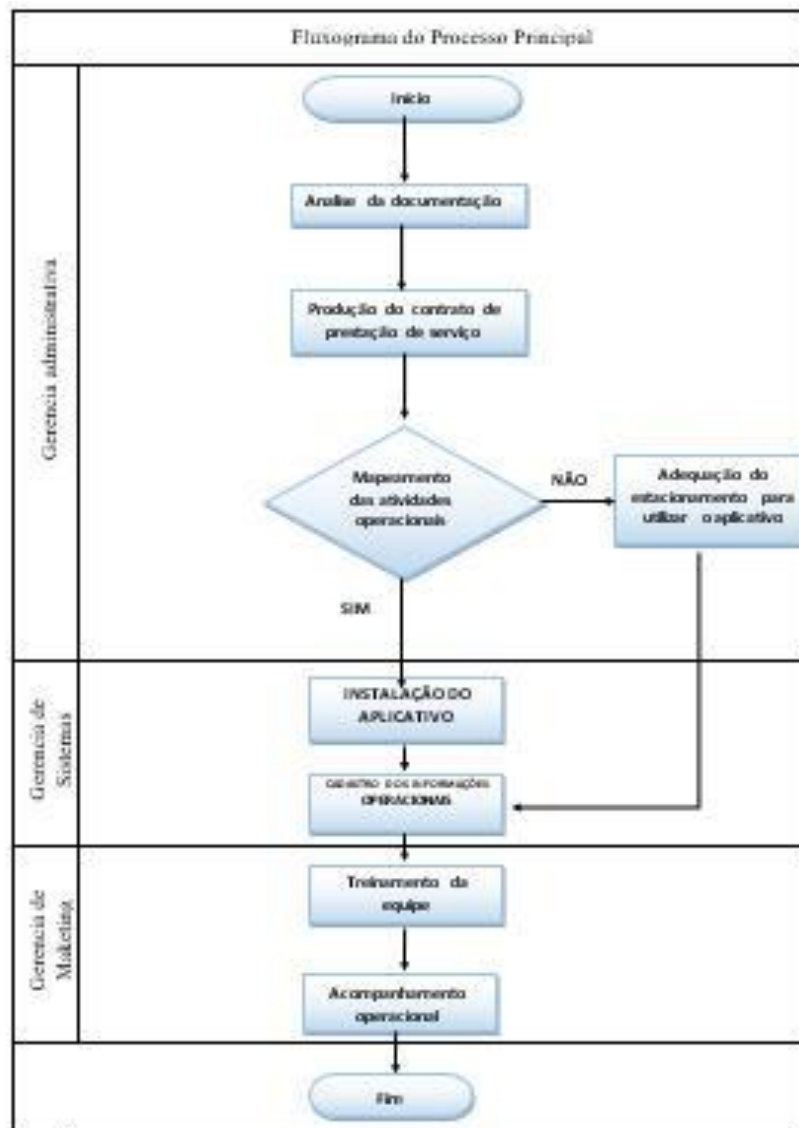
Organograma da Empresa



Definição de Cargos e Salários

FUNÇÃO	SALÁRIO
Diretoria Geral	Pró-labore
Gerência Administrativa / Financeira	Pró-labore
Gerência de Sistemas	Pró-labore
Gerência de Marketing	Pró-labore
Gerência Comercial	Pró-labore
Desenvolvedor de Sistemas	R\$3.500,00
Programador de Sistemas	R\$2.500,00
Programador de Sistemas	R\$2.500,00

Fluxograma Funcional



Plano de Carreira

Função Atual	Objetivo
Desenvolvedor de Sistemas	Sócio
	Diretor
	Desenvolvedor de Sistemas II
Programador de Sistemas II	Coordenador de Programação
	Supervisor de Programação
	Programador Master
Programador de Sistemas I	Programador Pleno
	Programador Sênior
	Programador Junior

Capacidade Instalada da Produção

Somos cinco sócios ativos na área comercial fazendo o atendimento ao cliente de forma que em uma semana o mesmo esteja apto a utilizar os nossos serviços, fazendo então um total de vinte clientes ao mês aproximadamente.

Layout do Negócio (Home Office)



versão 1.0



versão 1.01

Indicadores de Desempenho

Indicadores de Satisfação do Cliente

Através das plataformas digitais faremos uma pesquisa de mercado, cujo objetivo é saber se o usuário está satisfeito, se usaria novamente e se recomendaria o nosso serviço.

Indicadores de Total de Horas Trabalhadas

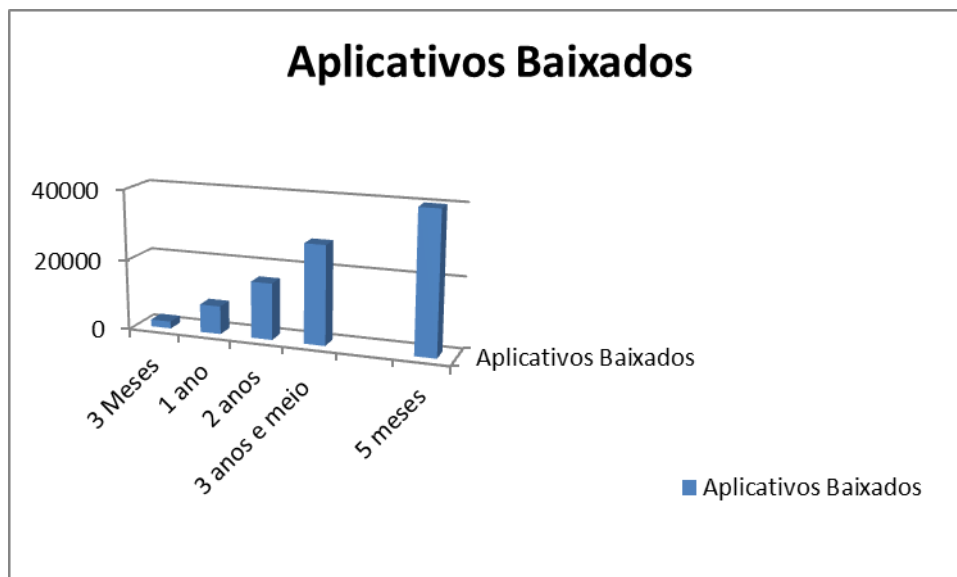
Representa a quantidade de horas que foram dedicadas à produção.

Avaliando o total de horas trabalhadas, a empresa consegue ter uma noção mais precisa sobre a variação de demanda por recursos operacionais e melhorar o seu planejamento.

Indicadores de Downloads do Aplicativo

O número de downloads significa a quantidade de pessoas que se interessaram pelo serviço e tornaram-se usuários.

Essa é uma métrica importante de ser acompanhada, pois reflete diretamente a audiência que o aplicativo possui. Esse é um número que se espera que cresça todos os meses.



	3 Meses	1 ano	2 anos	3 anos e meio	5 meses
Aplicativos Baixados	2.000	8.000	16.000	28.000	40.000

Indicadores de Lucratividade

O índice é obtido pela divisão do lucro líquido de um determinado período pela receita total do mesmo período, multiplicado por 100.

$$\text{Índice de lucratividade} = (\text{Lucro Líquido Anual} / \text{Receita Total do Ano}) \times 100$$

Imagine que você possui uma empresa com faturamento anual de R\$ 300.000,00 e os custos operacionais são de R\$ 240.000,00, incluindo impostos.

Assim, teríamos o seguinte Índice de Lucratividade:

$$(60.000 / 300.000) \times 100 = 20\% \text{ ao ano.}$$

Indicador de Conversão de Leads em Clientes

Uma das estratégias mais eficientes de web marketing envolve identificar e atrair pessoas interessadas ao nosso serviço, tornar os usuários efetivos e por fim fazer com que recomendem o serviço.

Uma excelente ferramenta de marketing digital para visualizar a taxa de conversão é o Google Analytics.

O cálculo para saber quantos visitantes se converteram em clientes é:

$$\text{Taxa de Conversão} = \text{Número de Vendas} / \text{Total de Visitas}$$

PLANO FINANCEIRO

Balanco Patrimonial

Balanco Patrimonial

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
1 ATIVO TOTAL	R\$ 107.614,67	R\$ 176.456,52	R\$ 263.743,88	R\$ 370.411,37	R\$ 497.219,53
1.1 ATIVO CIRCULANTE	R\$ 85.365,03	R\$ 159.769,29	R\$ 252.619,06	R\$ 364.848,96	R\$ 497.219,53
1.1.1 Disponível	R\$ 85.365,03	R\$ 159.769,29	R\$ 252.619,06	R\$ 364.848,96	R\$ 497.219,53
1.1.1.1 Banco	R\$ 85.365,03	R\$ 159.769,29	R\$ 252.619,06	R\$ 364.848,96	R\$ 497.219,53
1.2 ATIVO NÃO CIRCULANTE	R\$ 22.249,64	R\$ 16.687,23	R\$ 11.124,82	R\$ 5.562,41	R\$ -
1.2.1 Imobilizado					
1.2.1.1 Máquinas e Equipamentos	R\$ 27.812,05	R\$ 22.249,64	R\$ 16.687,23	R\$ 11.124,82	R\$ 5.562,41
1.2.1.2 Depreciação	-R\$ 5.562,41	-R\$ 5.562,41	-R\$ 5.562,41	-R\$ 5.562,41	-R\$ 5.562,41
2 PASSIVO TOTAL	R\$ 107.614,67	R\$ 176.456,52	R\$ 263.743,88	R\$ 370.411,37	R\$ 497.219,53
2.1 PASSIVO CIRCULANTE	R\$ 7.787,00	R\$ 19.210,16	R\$ 31.547,17	R\$ 44.871,15	R\$ 59.261,04
2.1.1 Fornecedores	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00
2.1.1.1 Contas a Pagar	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00
2.1.1 Folha e Encargos	R\$ 7.427,00	R\$ 18.850,16	R\$ 31.187,17	R\$ 44.511,15	R\$ 58.901,04
2.1.1.1 Folha	R\$ 7.427,00	R\$ 18.850,16	R\$ 31.187,17	R\$ 44.511,15	R\$ 58.901,04
2.2 PASSIVO NÃO CIRCULANTE	R\$ 80.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ -
2.2.1 Empréstimos a longo prazo	R\$ 80.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ -
2.2.1.1 Empréstimos a pagar	R\$ 80.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ -
2.3 PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ 19.827,67	R\$ 97.246,36	R\$ 192.196,71	R\$ 305.540,22	R\$ 437.958,49
2.3.1 Capital Social	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00
2.3.1.1 Capital Próprio	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00
2.3.2 Resultado Acumulado	-R\$ 80.172,33	-R\$ 6.624,57	R\$ 83.578,27	R\$ 191.254,61	R\$ 317.051,97
2.3.2.1 Lucro/Prejuízo acumulado		-R\$ 80.172,33	-R\$ 6.624,57	R\$ 83.578,27	R\$ 191.254,61
2.3.2.2 Resultado do exercício	-R\$ 80.172,33	R\$ 73.547,76	R\$ 90.202,84	R\$ 107.676,34	R\$ 125.797,36
2.3.3 Reserva de lucros	R\$ -	R\$ 3.870,93	R\$ 8.618,44	R\$ 14.285,61	R\$ 20.906,52
2.3.4 Reserva legal	R\$ -	R\$ 3.870,93	R\$ 4.747,51	R\$ 5.667,17	R\$ 6.620,91

DRE

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
1. RECEITA BRUTA	412.978	645.954	697.630	753.441	813.716
2. DEDUÇÕES SOBRE SERVIÇOS	-45.138	-70.603	-76.251	-82.351	-88.939
2.1 Impostos	45.138	70.603	76.251	82.351	88.939
3. RECEITA LÍQUIDA	367.839	575.351	621.379	671.089	724.777
4. CUSTO DE SERVIÇOS PRESTADOS	-129.066	-163.659	-176.752	-190.892	-206.163
4.1 Mão-de-obra	129.066	163.659	176.752	190.892	206.163
5. LUCRO BRUTO	238.773	411.692	444.628	480.198	518.614
6. DESPESAS OPERACIONAIS	-318.945	-334.273	-349.677	-366.854	-386.195
6.1 Despesas comerciais	-201.212	-217.309	-234.694	-253.469	-273.747
6.1.1 Propaganda	199.100	215.028	232.230	250.809	270.873
6.1.2 Disponib. Aplicativo	2.112	2.281	2.463	2.661	2.873
6.2 Despesas administrativas	-78.570	-84.411	-90.719	-97.531	-104.889
6.2.1 Pro labore	57.240	61.819	66.765	72.106	77.874
6.2.2 Materiais de Expediente	1.800	1.944	2.100	2.267	2.449
6.2.3 Internet	1.440	1.555	1.680	1.814	1.959
6.2.4 Telefone	1.080	1.166	1.260	1.360	1.469
6.2.5 Contador	11.448	12.364	13.353	14.421	15.575
6.2.6 Depreciação	5.562	5.562	5.562	5.562	5.562
6.2.7 Amortização					
6.3 Despesas Financeiras	-39.163	-32.554	-24.265	-15.854	-7.560
6.3.1 Juros Empréstimo	35.479	30.519	22.067	13.480	4.997
6.3.2 IOF Empréstimo	1.800				
6.3.3 Tarifa Bancária	1.884	2.035	2.197	2.373	2.563
7. RESULTADO ANTES DO IR/CSLL	-80.172	77.419	94.950	113.344	132.418
8. IR / CSLL	0	0	0	0	0
8.1 IRPJ	0	0	0	0	0
8.2 CSLL	0	0	0	0	0
9. RESULTADO ANTES DAS DESTINAÇÕES	-80.172	77.419	94.950	113.344	132.418
10. DESTINAÇÕES		-3.871	-4.748	-5.667	-6.621
RESULTADO LÍQUIDO APÓS DESTINAÇÕES	-80.172	73.548	90.203	107.676	125.797

Demonstração dos Índices Econômicos e Financeiros

Demonstração dos Índices Econômico - Financeiros

	Ano1	Ano2	Ano3	Ano4	Ano5
Participação de Capital de Terceiros					
Capital de terceiros	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
Patrimônio Líquido	19.827,67	97.246,36	192.196,71	305.540,22	437.958,49
PCT	504,35%	102,83%	52,03%	32,73%	22,83%
Composição do Indivíduo PC/CT					
Passivo Circulante	7.787,00	19.210,16	31.547,17	44.871,15	59.261,04
Capital de terceiros	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
CI	0,08	0,19	0,32	0,45	0,59
Imobilização do Patrimônio Líquido ANC/PL					
Ativo não circulante	22.249,64	16.687,23	11.124,82	5.562,41	-
Patrimônio Líquido	19.827,67	97.246,36	192.196,71	305.540,22	437.958,49
IPL	112,22%	17,16%	5,79%	1,82%	0,00%
Liquidez Corrente AC/PC					
Ativo circulante	85.365,03	159.769,29	252.619,06	364.848,96	497.219,53
Passivo Circulante	7.787,00	19.210,16	31.547,17	44.871,15	59.261,04
LC	10,96	8,32	8,01	8,13	8,39
Índices de Liquidez Geral					
Ativo circulante + Receb. a longo prazo	107.614,67	176.456,52	263.743,88	370.411,37	497.219,53
Passivo Circulante + Passivo Exigível a Longo Prazo	87.787,00	79.210,16	71.547,17	64.871,15	59.261,04
LG	1,23	2,23	3,69	5,71	8,39
Giro do Ativo - Lucro Líquido/Ativo					
Prestação de serviço	367.839,07	575.351,05	621.379,13	671.089,46	724.776,62
Ativo	107.614,67	176.456,52	263.743,88	370.411,37	497.219,53
LC	3,42	3,26	2,36	1,81	1,46
Rentabilidade do Ativo					
Lucro Líquido	(80.172,33)	73.547,76	90.202,84	107.676,34	125.797,36
Ativo	107.614,67	176.456,52	263.743,88	370.411,37	497.219,53
LC	-74,50%	41,68%	34,20%	29,07%	25,30%
Rentabilidade do Patrimônio Líquido					
Lucro Líquido	(80.172,33)	73.547,76	90.202,84	107.676,34	125.797,36
Patrimônio Líquido	19.827,67	97.246,36	192.196,71	305.540,22	437.958,49
LC	-404,35%	75,63%	46,93%	35,24%	28,72%

Fluxo de Caixa

Otimista

Fluxo de Caixa REALISTA					
ITEM	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
1- Saldo Inicial	-	85.365,03	159.769,29	252.619,06	364.848,96
2- Recebimentos Previstos	612.977,52	645.953,80	697.630,10	753.440,51	813.715,75
Aporte + Empréstimo	200.000,00				
Prestação de serviço	412.977,52	645.953,80	697.630,10	753.440,51	813.715,75
Total de Entradas	612.977,52	645.953,80	697.630,10	753.440,51	813.715,75
3- Previsão de Pagamentos	527.612,48	571.549,54	604.780,33	641.210,61	681.345,18
Telefone e Internet	2.310,00	2.721,60	2.939,33	3.174,47	3.428,43
Materiais de Expediente	1.650,00	1.944,00	2.099,52	2.267,48	2.448,88
Máquina e Equipamentos	27.812,05				
Comercial	201.211,88	217.308,83	234.693,54	253.469,02	273.746,54
Custo com Folha de Pessoal	95.500,00	119.340,00	128.887,20	139.198,18	150.334,03
Encargos Trabalhistas	26.139,00	32.895,72	35.527,38	38.369,57	41.439,13
Despesas Administrativas (Contador)	11.448,00	12.363,84	13.352,95	14.421,18	15.574,88
Despesas Bancárias	1.884,00	2.034,72	2.197,50	2.373,30	2.563,16
Pró-Labore	57.240,00	61.819,20	66.764,74	72.105,91	77.874,39
IMPOSTOS	45.138,44	70.602,75	76.250,97	82.351,05	88.939,13
Empréstimo	57.279,11	50.518,88	42.067,22	33.480,45	24.996,60
4 -Saldo de Caixa	85.365,03	159.769,29	252.619,06	364.848,96	497.219,53

Provável

Fluxo de Caixa PROVAVEL					
ITEM	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
1- Saldo Inicial	-	123.417,35	444.400,63	803.555,74	1.203.395,41
2- Recebimentos Previstos	655.699,33	922.791,14	996.614,43	1.076.343,58	1.162.451,07
Aporte + Empréstimo	200.000,00				
Prestação de serviço	455.699,33	922.791,14	996.614,43	1.076.343,58	1.162.451,07
Total de Entradas	655.699,33	922.791,14	996.614,43	1.076.343,58	1.162.451,07
3- Previsão de Pagamentos	532.281,98	601.807,86	637.459,32	676.503,92	719.461,95
Telefone e Internet	2.310,00	2.721,60	2.939,33	3.174,47	3.428,43
Materiais de Expediente	1.650,00	1.944,00	2.099,52	2.267,48	2.448,88
Máquina e Equipamentos	27.812,05				
Comercial	201.211,88	217.308,83	234.693,54	253.469,02	273.746,54
Custo com Folha de Pessoal	95.500,00	119.340,00	128.887,20	139.198,18	150.334,03
Encargos Trabalhistas	26.139,00	32.895,72	35.527,38	38.369,57	41.439,13
Despesas Administrativas (Contador)	11.448,00	12.363,84	13.352,95	14.421,18	15.574,88
Despesas Bancárias	1.884,00	2.034,72	2.197,50	2.373,30	2.563,16
Pró-Labore	57.240,00	61.819,20	66.764,74	72.105,91	77.874,39
IMPOSTOS	49.807,94	100.861,07	108.929,96	117.644,35	127.055,90
Empréstimo	57.279,11	50.518,88	42.067,22	33.480,45	24.996,60
4 -Saldo de Caixa	123.417,35	444.400,63	803.555,74	1.203.395,41	1.646.384,53

Pessimista

Fluxo de Caixa PESSIMISTA										
ITEM	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5					
1- Saldo Inicial	-	-	194.936,05	-	519.406,24	-	857.340,87	-	1.210.358,13	
2- Recebimentos Previstos	298.280,00	198.132,48	213.983,08	231.101,72	249.589,86					
Aporte + Empréstimo	200.000,00									
Prestação de serviço	98.280,00	198.132,48	213.983,08	231.101,72	249.589,86					
Total de Entradas	298.280,00	198.132,48	213.983,08	231.101,72	249.589,86					
3- Previsão de Pagamentos	493.216,05	522.602,67	551.917,71	584.118,98	619.686,22					
Telefone e Internet	2.310,00	2.721,60	2.939,33	3.174,47	3.428,43					
Materiais de Expediente	1.650,00	1.944,00	2.099,52	2.267,48	2.448,88					
Máquina e Equipamentos	27.812,05									
Comercial	201.211,88	217.308,83	234.693,54	253.469,02	273.746,54					
Custo com Folha de Pessoal	95.500,00	119.340,00	128.887,20	139.198,18	150.334,03					
Encargos Trabalhistas	26.139,00	32.895,72	35.527,38	38.369,57	41.439,13					
Despesas Administrativas (Contador)	11.448,00	12.363,84	13.352,95	14.421,18	15.574,88					
Despesas Bancárias	1.884,00	2.034,72	2.197,50	2.373,30	2.563,16					
Pró-Labore	57.240,00	61.819,20	66.764,74	72.105,91	77.874,39					
IMPOSTOS	10.742,00	21.655,88	23.388,35	25.259,42	27.280,17					
Empréstimo	57.279,11	50.518,88	42.067,22	33.480,45	24.996,60					
4 -Saldo de Caixa	-	194.936,05	-	519.406,24	-	857.340,87	-	1.210.358,13	-	1.580.454,48

Referências Bibliográficas

<https://www.estapar.com.br/>

<https://vejasp.abril.com.br/cidades>

<http://revistagalileu.globo.com>

<https://www.bidu.com.br/seguro-auto>

<https://projetodraft.com>

<http://sindilojas.org.br>

<http://www.detran.rj.gov.br>

<https://www.denatran.gov.br>

<http://www.niteroi.rj.gov.br>

<http://www.nittrans.niteroi.rj.gov.br>

<https://www.mobilidadeniteroi.org>

<http://cdlniteroi.com/site/>

<https://portal.fgv.br/>

<https://caosplanejado.com/entrevista-com-donald-shoup/>

<http://www.atribunarj.com.br>

<http://www.ofluminense.com.br>

<http://www.estadao.com.br>

<https://revistapegn.globo.com>