



PLANO DE NEGÓCIO

Iponline – Informação e Sistemas

(<https://siteco.lponline.site>)

Luiz Panão - Curso de Gestão de Empresas

Aluno: bb93b6t

Outubro 2023

Conteúdo

SUMÁRIO EXECUTIVO	3
HISTÓRICO DOS PROMOTORES	5
CONCEITO DE NEGÓCIO	6
DESCRIÇÃO DA OFERTA	8
DESCRIÇÃO DO MERCADO	9
DEFINIÇÃO DA ESTRATÉGIA	10
PLANO DE MARKETING DE SERVIÇOS	11
PLANO DE INVESTIMENTO	14
PLANO DE FINANCIAMENTO	16
ORGANIZAÇÃO E RECURSOS HUMANOS	17
INFORMAÇÃO ECONÓMICA E FINANCEIRA	19
QUADROS FINANCEIROS	20
BIBLIOGRAFIA CONSULTADA.....	23
ANEXOS.....	24

SUMÁRIO EXECUTIVO

A consultoria de TI “lponline” pretende ser uma empresa especializada em fornecer soluções de tecnologia da informação para empresas de diversos setores. Os nossos serviços incluem consultoria em infraestrutura de TI, segurança cibernética, desenvolvimento de software e gestão de projetos. Com uma equipe altamente qualificada e experiente, estamos comprometidos em ajudar os nossos clientes a alcançar seus objetivos de negócios por meio do uso eficaz da tecnologia.

MISSÃO

A nossa missão é capacitar as Pequenas e Médias Empresas (PMEs) a prosperar no mundo digital. Através de soluções de consultoria de TI sob medida, ajudamos os nossos clientes a maximizar a sua eficiência operacional, melhorar a sua segurança cibernética e impulsionar o seu crescimento. Estamos comprometidos em fornecer serviços de alta qualidade, orientados para o cliente, baseados em tecnologia de ponta e na experiência de nossa equipe de especialistas em TI. Trabalhamos lado a lado com os nossos clientes, construindo parcerias de longo prazo e garantindo que eles alcancem seus objetivos de negócios em um ambiente tecnologicamente desafiador.

VISÃO

A nossa visão é ser reconhecida globalmente como a consultoria de TI preferida das PMEs, ajudando-as a abraçar as oportunidades e enfrentar os desafios do mundo digital. Vemos um futuro em que cada cliente que escolha a nossa consultoria obtenha soluções excepcionais, resultados mensuráveis e ser um parceiro de confiança que está ao seu lado em cada passo do caminho.

Para alcançar essa visão, continuaremos a investir na nossa equipe, na pesquisa e desenvolvimento de soluções inovadoras e em relacionamentos sólidos com os nossos clientes. A nossa paixão pela excelência e o nosso compromisso de fazer a diferença nas empresas nossas clientes orientam-nos para uma evolução permanente.

Juntos, construiremos um futuro digital mais brilhante para as PMEs, e na “lponline”, ambicionamos liderar essa transformação.

VALORES

O valor que uma consultora de TI oferece para PMEs (Pequenas e Médias Empresas) é essencialmente o que diferencia essa consultoria e a torna uma escolha atraente para os clientes. Para uma consultoria de TI ser bem-sucedida, ela deve fornecer um valor claro e tangível para seus clientes, oferecendo:

- Melhoria da Eficiência Operacional e de Custos
- Acesso ao conhecimento técnico
- Redução Segurança Cibernética
- Atualização Tecnológica
- Maior Conformidade com o(s) regulamentos
- Suporte Técnico especializado

- Inovação
- Foco no Cliente
- Formação

OBJETIVOS

Definir específicos, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e com prazo definido em critérios SMART, salientando os seguintes:

- Aumentar o Número de Clientes
- Expandir a Carteira de Serviços
- Aumento da Receita
- Melhorar a Fidelização de Clientes
- Aumentar a Visibilidade Online
- Aumentar a Eficiência Operacional
- Desenvolver Parcerias Estratégicas
- Melhorar a Qualidade dos Serviços
- Aumentar a Satisfação dos Colaboradores
- Investir em R&D (Pesquisa e Desenvolvimento)
- Cumprir com Regulamentações e as Normas
- Desenvolver uma Conscientização sobre Segurança Cibernética
- Avaliar e Melhorar a Responsabilidade Social

A empresa e marca a criar, assume os clientes e o negócio que irá cessar atividade em 31 de dezembro, atualmente com servidor próprio e espaço físico.

O novo projeto será desenvolvido em teletrabalho com todos os colaboradores através da plataforma Microsoft 365.

Aos Clientes (24), será proposto a evolução da atual plataforma Web em servidor próprio e em HTML5, para uma estrutura em cloud e evolução para a plataforma Wordpress com loja virtual em WooCommerce.

O projeto parte assim em vantagem, dado que se todos os Clientes concordarem com o novo modelo de negócio, possuirá já com uma base de partida a gerar receitas.

HISTÓRICO DOS PROMOTORES

De acordo com o histórico profissional do promotor, Luiz Panão, depois de uma longa carreira ligada aos Sistema de Informação, quer pela formação académica e complementar noutras áreas como a formação, em bibliotecas e gestão de processos administrativos, CV do promotor em Anexos.

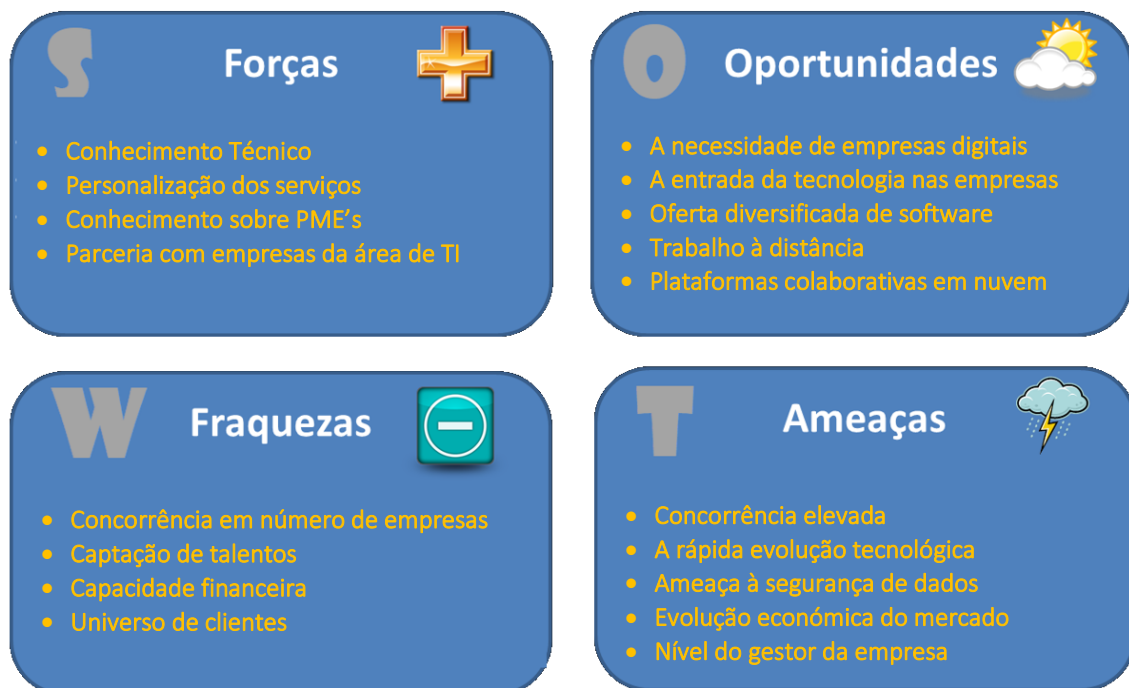
Resumidamente, a última ocupação em como administrativo em empresa de manutenção e comercialização de equipamentos para consultórios dentários, envolvendo faturação, liquidações e controle de contas correntes, cálculo de margens de serviço, manutenção da webpage em Wordpress e dinamização das redes sociais Facebook, Instagram e LinkedIn, anteriormente em escola de formação profissional certificada pela DGERT, anteriormente ligado à formação técnica em áreas de som; eventos e audiovisuais, gerir e executar todo o expediente da secretaria; formação e apoio a alunos e formadores; faturação em PHC; garantir o bom funcionamento da escola e proporcionar uma experiência positiva a todos os alunos, formadores e colaboradores da Restart. Tratamento correspondência interna para instituição bancária. Administrativo em salas de estudo e explicações. Estágio com período posterior de voluntariado na Biblioteca da Escola Superior de Educação de Lisboa. Packer na Glowcrot através da Jark (trabalho temporário em Ipswich). Produção de documentos para plataformas digitais, usando Microsoft Office; ferramentas PDF; BookMaker; Imposition Studio; Flipbooks; álbuns de fotografias; tratamento de vídeo com Wondershare Filmora e Camtasia Studio. Desenvolvimento de websites em plataforma Wix. Experiência profissional como assistente administrativo para preparação de informação sobre dados do negócio para controle e suporte à decisão. Experiência anterior em soluções de IT em ambientes industriais. Uso e produção de código para ERP BPCS e SWAP, administração de correio Lotus Notes e formação interna, linguagem HTML, produção de documentação para sistemas de qualidade e processos de negócio. Disponibilidade para aprender e aceitar novos desafios profissionais.

CONCEITO DE NEGÓCIO

Pretende-se ser uma empresa de consultoria de projetos de sistemas de informação e uma organização que oferece serviços especializados para ajudar outras empresas a planear, desenvolver, implementar e gerir sistemas de informação eficazes e eficientes.

O principal objetivo de uma empresa como esta é fornecer orientação e conhecimento técnico cujo objetivo principal é garantir que os sistemas de informação atendam às necessidades do cliente e impulsionem o sucesso dos negócios.

Como tal há que fazer uma análise de viabilidade suportada numa Matriz SWOT



Tratando-se de um mundo altamente competitivo em que há que tomar as opções certas, nos momentos certos, sendo o preço um fator importante que equilibre entre a oferta e a procura de forma a ser atrativo, apresentando as suas valências e sobretudo encontrar argumentos que diferenciem a empresa das demais, pela qualidade e diversificação da oferta de serviços..

Dos quatro pontos da análise SWOT, há que estabelecer a estratégia adequada evidenciando as FORÇAS, lidando com as suas FRAQUEZAS e sobretudo aproveitar no momento certo as OPORTUNIDADES, combatendo e enfrentando as AMEAÇAS.

Michael Porter desenvolveu uma metodologia que permite identificar cinco principais fatores competitivos de um setor de negócios. Elas devem ser analisadas por uma empresa para definir os pontos fortes e fracos do mercado, adaptados ao tipo de empresa de consultoria de TI para o mercado das PME's, isto é, aos serviços, são considerados:

- Rivalidade entre concorrentes: forte concorrência no mercado de consultoria de TI
- Potencial de novos players no mercado de atuação: A necessidade de atingir os objetivos da digitalização das empresas, estimula o aparecimento de mais oferta
- Poder de negociação dos fornecedores: o estabelecimento de parcerias será um fator a considerar, pois boas condições de negociação poderão influenciar o custo do serviço apresentando valores mais competitivos
- Poder de negociação de consumidores: capacidade dos consumidores em tomar decisões e adquirir serviços, havendo a necessidade de apresentar preços competitivos, havendo escolha, o cliente será mais exigente em relação a qualidade, prestação do serviço e claro, o seu preço.
- Ameaça de empresas de serviços que possam substituir a sua: aqui há a considerar o desenvolvimento observando as novas tecnologias emergentes na área, que possam ameaçar o seu negócio caso as ignore, isso torná-lo-á desatualizado perante a concorrência.



A análise destas forças para uma empresa permite-lhe identificar as principais ameaças à lucratividade, ocasionadas por novos players ou mesmo pelo desenvolvimento de novas tecnologias.

O seu estudo permite traçar estratégias mais certeiras para conquistar novos clientes, enquanto o setor de marketing conseguirá mitigar os riscos e principais objeções previstas por meio de boas estratégias de comunicação.

DESCRIÇÃO DA OFERTA

De uma forma resumida apresentam-se alguns conceitos-chave que podem servir como base para o, serviço que a “lponline” como empresa de consultoria de projetos de sistemas de informação, pretende alcançar:

- Análise de Necessidades: A empresa ajuda os clientes a identificar e compreender suas necessidades de sistemas de informação. Isso envolve a realização de avaliações detalhadas dos processos de negócios existentes e a determinação de como a tecnologia pode melhorar esses processos.
- Desenvolvimento de Estratégia: A consultoria auxilia na elaboração de uma estratégia de sistemas de informação alinhada com os objetivos de negócios do cliente. Isso inclui a definição de metas, identificação de tecnologias apropriadas e criação de um plano de implementação.
- Design e Desenvolvimento de Sistemas: A empresa pode oferecer serviços de design e desenvolvimento personalizados para criar sistemas de informação sob medida para as necessidades do cliente. Isso envolve a escolha das tecnologias adequadas, a programação de software e a integração de sistemas existentes.
- Gestão de Projetos: A consultoria pode supervisionar a execução de projetos de sistemas de informação, garantindo que sejam entregues dentro do prazo e do orçamento. Isso inclui a gestão de recursos, a resolução de problemas e a comunicação eficaz com todas as partes envolvidas.
- Segurança da Informação: A empresa pode fornecer serviços de segurança da informação para proteger os sistemas contra ameaças cibernéticas. Isso inclui a implementação de políticas de segurança, auditorias de segurança e formação dos colaboradores.
- Otimização e Manutenção: Após a implementação dos sistemas, a consultoria pode oferecer serviços contínuos de otimização e manutenção para garantir que os sistemas funcionem de maneira eficiente e estejam sempre atualizados.
- Formação: A consultoria pode oferecer formação para os colaboradores do cliente, garantindo que eles saibam como usar eficazmente os novos sistemas de informação.
- Assessoria em Tecnologia Emergente: Manter-se atualizado com as últimas tendências tecnológicas. A empresa pode aconselhar os clientes sobre como incorporar tecnologias emergentes, como inteligência artificial, análise de dados avançada e computação em nuvem, em seus sistemas de informação.
- Consultoria Estratégica de TI: Além de projetos específicos, a consultoria pode oferecer orientação estratégica de longo prazo em relação à tecnologia da informação, ajudando os clientes a alinhar sua infraestrutura de TI com os seus objetivos de negócio.
- Soluções de Resolução de Problemas: A empresa pode ajudar os clientes a resolver problemas complexos relacionados à tecnologia da informação, como a otimização de processos, a integração de sistemas já existentes ou a recuperação de projetos de TI problemáticos.

DESCRIÇÃO DO MERCADO

Uma empresa de consultoria de projetos de sistemas de informação pode atender a uma ampla variedade de mercados de PME (Pequenas e Médias Empresas) que buscam melhorar seus sistemas de informação e processos de negócios. Alguns dos mercados que podem ser abordados:

- Serviços Profissionais: Empresas de serviços profissionais, como escritórios de advocacia, consultorias financeiras e contabilidade, podem necessitar de assistência para gerir dados sensíveis, melhorar a eficiência operacional e implementar sistemas de gestão de clientes (CRM).
- Saúde e Assistência Médica: Clínicas médicas, consultórios odontológicos e pequenos hospitais na implementação de registos médicos digitais (EMR), agendamento de pacientes, sistemas de faturação e outros processos administrativos.
- Comércio Eletrónico e Retalho: Pequenos retalhistas online e lojas físicas podem necessitar de assistência na integração de sistemas de ponto de venda (POS) e gestão de stocks e encomendas.
- Educação e Formação: Escolas, instituições de ensino superior e empresas de formação online podem na implementação de sistemas de gestão da formação (LMS) e na análise de dados para conteúdos educacionais.
- Sector de Manufatura: Empresas de manufatura que podem necessitar de otimização de processos, automatização da cadeia de aprovisionamento e implementação de sistemas de gestão de produção.
- Turismo e Hotelaria: Hotéis, agências de viagens e empresas de turismo podem procurar consultoria para aperfeiçoamento dos seus sistemas de reservas, gestão de clientes e soluções de pagamento.
- Sector Financeiro: Pequenas caixas económicas, cooperativas e empresas de crédito e empresas de serviços financeiros na melhoria de sistemas financeiros, segurança de dados e conformidade regulatória.
- Sector de Alimentos e Bebidas: Restaurantes, cadeias de fast food e empresas de alimentos podem necessitar de assistência na automatização de pedidos, gesto de stocks e sistemas de faturação.
- Sector de Imobiliário: Corretores imobiliários e empresas de gestão de propriedades podem procurar consultoria para implementar sistemas de gestão de propriedades e CRM para gestão clientes e propriedades.
- Sector de Serviços de TI: Outras empresas de serviços de TI menores podem precisar de assistência na otimização de seus próprios sistemas internos e processos de entrega de serviços.
- Sector de Energia e Meio Ambiente: Empresas envolvidas em energias renováveis, eficiência energética e consultoria ambiental necessitar de apoio na análise de dados e na implementação de sistemas de monitorização.

DEFINIÇÃO DA ESTRATÉGIA

Desenvolver uma consultoria de TI para PMEs (Pequenas e Médias Empresas) requer um plano estratégico sólido. Estratégias para construir e expandir o negócio:

- Compreender as Necessidades do Cliente: Realize uma análise detalhada das necessidades das suas potenciais PMEs clientes. Cada empresa é única, portanto, personalize suas soluções de acordo com os desafios específicos de cada cliente.
- Oferecer Soluções Acessíveis: As PMEs possuem geralmente orçamentos limitados. Há que desenvolver soluções que sejam acessíveis e proporcionem um bom retorno sobre o investimento.
- Formação e Treino dos Clientes: - PMEs podem não ter um conhecimento técnico profundo em TI. Proporcionar a formação e treino no sentido de os ajudar a entender as soluções proposta para benefício do negócio.
- Apresentar Propostas Alcançáveis: - Apresente aos clientes o valor real que suas soluções de TI estão proporcionando, seja na redução de custos, aumento da eficiência ou melhorias nos processos de negócios.
- Foco na Segurança da Informação: - A segurança é uma preocupação crescente nos dias de hoje. Há que oferecer serviços de segurança de TI robustos para proteger os dados e a infraestrutura dos clientes.
- Estabelecer Parcerias Estratégicas: - Considere parcerias com outros fornecedores de TI, como fornecedores de hardware, software e serviços de alojamento web e na nuvem, para ampliar sua oferta e oferecer soluções completas.
- Desenvolver Relacionamentos de Longo Prazo: - Manter relacionamentos sólidos com os clientes. A satisfação do cliente é essencial para o sucesso contínuo do negócio.
- Acompanhar as Tendências Tecnológicas: Estar atualizado com as últimas tendências em tecnologia, como AI (Inteligência Artificial), equipamentos e dispositivos, plataformas Web, nuvem e mobilidade. Estar preparado para orientar os clientes sobre como essas tendências podem afetar o seu negócio.
- Posicionamento Legal e em Conformidade: Estar em conformidade com todas as leis e regulamentos relacionados à consultoria de TI, incluindo questões de privacidade e segurança de dados.
- Obtenha Certificações e Credenciais: Certificações e credenciais em tecnologia podem ajudar a construir a confiança dos clientes. Obter certificações relevantes para suas áreas de especialização.
- Solicitar Feedback Constante: Solicitar feedback regular aos clientes numa ótica de melhoria contínua da prestação de serviços. Estar aberto a fazer ajustes com base nas suas opiniões.

O sucesso em consultoria de TI para PMEs envolve não apenas fornecer soluções tecnológicas eficazes, mas também construir relacionamentos de confiança com seus clientes e adaptar-se às necessidades em constante evolução do mercado.

PLANO DE MARKETING DE SERVIÇOS

O planeamento de marketing para consultoria de TI dirigida para PME (Pequenas e Médias Empresas) deve ser estratégico e focado em atrair clientes, e estabelecer uma presença sólida no mercado. Deverá ser considerado no plano de marketing:

- Análise do Mercado e da Concorrência: - Realizar uma pesquisa de mercado para entender as necessidades, preferências e desafios específicos das PMEs na região. Analisar a concorrência para identificar lacunas do mercado e oportunidades para diferenciação.
- Definição de Público-Alvo: Identificar os tipos de PMEs a alcançar com base em sectores, tamanho, localização geográfica e necessidades de TI.
- Desenvolvimento da Mensagem: Criar mensagens de marketing claras e persuasivas que destaquem os benefícios de sua consultoria de TI para as PMEs, o aumento de eficiência, redução de custos e/ou segurança melhoradas.
- Website Profissional: Desenvolver um site profissional e amigável para dispositivos móveis que destaque os seus serviços, equipe, histórico de clientes e informações de contacto.
- Conteúdo de Qualidade: Criar um blog com conteúdo relevante e educacional relacionado a TI para PMEs. Pretende-se posicionar a consultora como uma autoridade no assunto.
- Estratégia de SEO (Search Engine Optimization): Otimizar o site e conteúdo para mecanismos de busca, como meio de aumentar a visibilidade online, usando palavras-chave relevantes para o sector das PMEs.
- Marketing de Conteúdo: Criar e difundir regularmente white papers, estudos de caso, vídeos explicativos e infográficos que ajudem as PMEs a entender como os serviços podem beneficiá-las.
- Marketing de Mídia Social: Estar presente nas principais plataformas de mídia social, como LinkedIn, Facebook e Twitter. Partilhar conteúdo relevante e participar em discussões do sector.
- Publicidade Online: Considerar o investimento em publicidade online, como anúncios no Google Ads ou em redes sociais, para direcionar o tráfego qualificado para o site da empresa.
- Email Marketing: Criar uma lista de e-mail de leads interessados e envie newsletters periódicas com atualizações, dicas e ofertas especiais.
- Relacionamento com Clientes Existentes: Manter o contacto regular com clientes existentes para adquirir referências e depoimentos positivos.
- Participação em Eventos e Networking: Participar em eventos de networking empresarial e conferências do setor de TI para estabelecer relacionamentos e promover a consultoria da empresa.
- Programa de Referências: Implementar um programa de referências que recompense os clientes satisfeitos por indicar novos negócios (passa palavra).
- Parcerias Estratégicas: Estabelecer parcerias com empresas complementares, como fornecedores de hardware ou software, para expandir o alcance da empresa e ao mesmo tempo partilhar sinergias.

- Avaliação de Resultados: Acompanhar regularmente o desempenho das estratégias de marketing, como tráfego do site, taxas de conversão e ROI (retorno sobre investimento). Efetuar ajustes com base nos resultados.
- Feedback do Cliente: Solicitar feedback dos clientes para melhorar continuamente os serviços e processos de marketing da empresa.

Considerando que o marketing é uma atividade contínua e que a consistência é fundamental para construir uma presença sólida no mercado de consultoria de TI para PMEs, com a evolução do negócio poderá haver necessidade de ajustar a estratégia com base nos resultados e mudanças no mercado.

Os profissionais de marketing têm por missão fazer uso de táticas para atrair e reter seus clientes, sendo a mais importante a que se refere ao Mix de marketing, no caso dos serviços através dos 7Ps do Marketing-Mix.

Os 7Ps do Marketing-Mix podem ser apresentados como:

- Produto (serviço): deve fornecer um valor ao cliente, envolvendo a apresentação de soluções adequadas à sua operação.
- Preço: os preços devem ser competitivos e deve implicar lucro. A estratégia de preços pode incluir descontos, ofertas e um modo atrativo para o seu pagamento.
- Place: refere-se à forma como o serviço é prestado ao cliente, nomeadamente a entrega e formação da solução a implementar.
- Promoção: compreende as várias maneiras de se comunicar com os clientes do que a empresa tem para oferecer, os benefícios da utilização de um serviço, em vez de apenas falar apenas sobre as suas características
- Pessoas: referem-se a clientes, funcionários, gestão e todas as outras pessoas envolvidas nele, sendo essencial para que todos possam perceber que a reputação da marca que representa tem sucesso no mercado.
- Processo: refere-se aos métodos e processos de prestação de um serviço e, portanto, é essencial ter um conhecimento profundo sobre se os serviços são úteis para os clientes, se eles são fornecidos em tempo, se os clientes são informados sobre os mesmos, inclui a respetiva formação e acompanhamento.
- Física (experiência): refere-se à experiência e conhecimento dos técnicos envolvidos no projeto, quando este é entregue ao cliente, é essencial que ele compreenda o que adquiriu. Para além da formação deixar documentação de apoio e os contatos para a resolução de problemas ou esclarecimentos adicionais.

Além dos 7 P's do marketing, para uma empresa de consultoria de TI que dirigida às PME's, é fundamental entender as suas necessidades específicas e construir relacionamentos de confiança, demonstrando conhecimento e experiência técnica, pois as PME's no atual processo de passagem para o digital, dependem fortemente de soluções de TI para suas operações e podem ser sensíveis ao seu custo.

Logo é necessário adaptar os nossos serviços e estratégias de marketing para atender a essas necessidades como algo essencial para o sucesso no mercado de consultoria de TI para PME's.

PLANO DE INVESTIMENTO

Criar um plano de investimento sólido para o sucesso de uma empresa de consultoria de TI voltada para PMEs (Pequenas e Médias Empresas), que irá abranger:

- Infraestrutura Tecnológica:
 - Hardware: Aquisição de computadores, servidores, laptops e outros equipamentos de TI necessários para as operações internas e externas.
 - Software: Aquisição de licenças de software, incluindo sistemas de gestão de projetos, software de segurança cibernética e de produtividade.
 - Alojamento em Nuvem: Considerar a possibilidade de usar serviços de nuvem para armazenamento de dados e alojamento para maior escalabilidade e flexibilidade nas operações.
- Contratação e Formação de Pessoal:
 - Contratar profissionais de TI qualificados, como consultores, engenheiros de sistemas, arquitetos de software e especialistas em segurança cibernética.
 - Fornecer um programa de formação contínuo para manter a equipe atualizada com as últimas tendências e tecnologias de TI.
- Marketing e Publicidade:
 - Reservar uma verba orçamental para estratégias de marketing e publicidade, como publicidade online, otimização de mecanismos de busca (SEO), criação de conteúdos e anúncios em redes sociais.
 - Prever a contratação de serviços de marketing digital ou a formação de uma equipe interna de marketing, dependendo do orçamento do projeto.
- Desenvolvimento de Parcerias Estratégicas: Alocar recursos para identificar, desenvolver e manter parcerias estratégicas com fornecedores de tecnologia, empresas complementares e outros players do setor de TI.
- Ferramentas e Tecnologias de Segurança: Investimento em ferramentas e tecnologias de segurança cibernética para proteger os dados dos clientes e a própria infraestrutura da empresa.
- Pesquisa e Desenvolvimento (R&D): Considerar um valor orçamental para pesquisa e desenvolvimento, permitindo explorar novas soluções e serviços inovadores de TI que possam atrair clientes.
- Despesas Operacionais: Alocar recursos para despesas operacionais, como aluguer de espaço, serviços públicos, seguros, folha de pagamento de salários (encargos patronais) e outras despesas relativas à gestão do negócio.
- Estratégia de Crescimento e Expansão: Planeamento de investimentos para expandir os serviços, entrar em novos mercados ou adquirir recursos adicionais à medida que a consultora de TI cresce.
- Atendimento ao Cliente e Suporte: Alocar recursos para estabelecer um centro de atendimento ao cliente eficaz e oferecer suporte técnico de alta qualidade.
- Estratégias de Reserva de Capital: Manter uma reserva de capital para lidar com situações imprevistas, como crises económicas ou emergências operacionais.
- Avaliação e Monitoramento: Estabelecer métricas claras para avaliar o retorno

sobre o investimento (ROI) de cada área de investimento e ajustar o plano de investimento com base nos resultados.

- Contabilidade e Planejamento Financeiro: Contratar apoio contábilístico certificado e/ou especialista financeiro para garantir que os investimentos sejam devidamente planejados e monitorizados para manter a saúde financeira da empresa.
- Cumprimento Legal e Regulatório: Alocar uma verba para despesas de conformidade com todas as regulamentações e requisitos legais relacionados à consultoria de TI e proteção de dados.
- Plano de Continuidade de Negócios: Desenvolver um plano de continuidade de negócio para enfrentar possíveis interrupções operacionais, como desastres naturais ou falhas de segurança.

O plano de investimento terá de ser flexível e adaptável às mudanças nas necessidades do mercado e nos objetivos de negócio, ser reavaliado efetuando ajustes conforme o necessário para garantir uma alocação de recursos de forma eficaz e estratégica.

PLANO DE FINANCIAMENTO

Elaborar um plano de financiamento sólido como garantia para que a empresa de consultoria de TI para PMEs tenha os recursos financeiros necessários para operar, crescer e atender aos clientes de forma eficaz.

De acordo com a informação disponível para planos de financiamento há que considerar cenários, como:

- Financiamento Inicial: Recursos a valores como economias pessoais ou investimentos próprios, para iniciar o negócio. Isso pode incluir a compra de equipamentos e a preparação do espaço.
- Empréstimos e Linhas de Crédito: Considerar empréstimos comerciais ou linhas de crédito de bancos ou instituições financeiras para cobrir despesas iniciais e operacionais, preparando um plano de negócios sólido para apresentar os possíveis credores.
- Parcerias Estratégicas: Parcerias estratégicas com fornecedores de tecnologia ou empresas complementares que possam fornecer financiamento ou recursos em troca de benefícios mútuos.
- Receita das Operações: Com a geração de receita, reinvestir parte dos lucros no crescimento do negócio ou na expansão dos serviços oferecidos.
- Programas de Subsídios e Incentivos Governamentais: Pesquisar programas de subsídios e incentivos governamentais disponíveis para empresas de tecnologia, especialmente aqueles voltados para inovação e desenvolvimento, aos quais a empresa possa recorrer no lugar do recurso ao crédito de instituições financeiras.
- Fluxo de Caixa/Tesouraria: Manutenção de fundo de caixa/tesouraria para cobrir despesas operacionais regulares, como salários, alugueres, leasing e despesas de marketing.
- Estratégia de Preços: Definir preços competitivos e margens de lucro adequadas para garantir que as receitas cubram os custos operacionais e de crescimento.
- Receita Fixa: Promover negócios/clientes que permitam assinaturas ou contratos de serviço que proporcionem uma fonte estável de receita fixa.
- Controle Financeiro: Monitorizar e controlar rigorosamente os custos operacionais para garantir que os gastos estejam alinhados com a receita e objetivos financeiros. Avaliar regularmente o desempenho financeiro da consultora e efetuar os ajustes necessários ao plano de financiamento.
- Plano de Pagamento de Dívidas: Tendo havido necessidade de recorrer a empréstimos ou financiamento, criar um plano sólido para pagamento da dívida dentro dos prazos, considerando os custos e juros do financiamento.

Tal como o Plano de Investimento o financiamento é uma parte fundamental do plano de negócios da empresa e como tal deverá ser adaptado às necessidades e metas específicas da consultora, pretendendo com isso garantir que sejam alocados os recursos financeiros de forma eficaz para alcançar o sucesso no mercado-alvo da empresa.

ORGANIZAÇÃO E RECURSOS HUMANOS

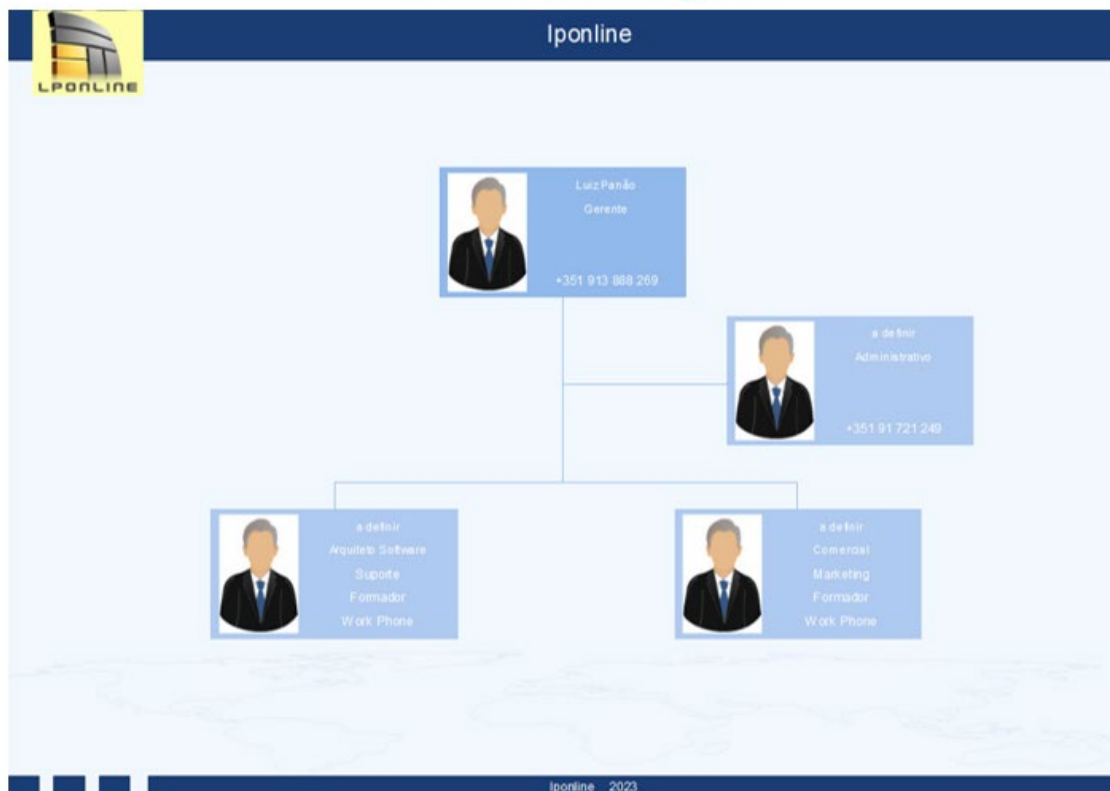
A organização e a gestão de recursos humanos desempenham um papel fundamental no sucesso de uma empresa voltada para PMEs (Pequenas e Médias Empresas).

Embora no início seja a Gerência a acumular várias tarefas, numa ótica de crescimento, para uma gestão iremos construindo uma:

- Estrutura Organizacional:
 - Proprietário/Gerente: O promotor (ou o fundador) ocupará o cargo de gerente geral ou diretor da consultora.
 - Equipa Técnica: Composta por consultores de TI, arquitetos de software, engenheiros de sistemas, especialistas em segurança cibernética e outros profissionais de TI que se venham a justificar em regime de contrato permanente ou por projeto. Serão os responsáveis pela entrega de serviços de consultoria e soluções tecnológicas para os clientes.
 - Equipe de Vendas e Marketing: Esta equipe será encarregue de atrair e reter clientes. Incluirá profissionais de vendas, marketing digital, gerentes de contas e especialistas em geração de leads.
 - Equipe Administrativa e Financeira: Esta equipe cuidará das operações internas, incluindo contabilidade, recursos humanos, gestão de projetos e tarefas administrativas em geral.
- Recrutamento e Seleção:
 - Desenvolver critérios claros de contratação e condução de processos de recrutamento para atrair talentos qualificados em TI.
 - Avaliar os candidatos com base em suas aptidões técnicas, experiência e cultura da empresa.
- Desenvolvimento da Equipe:
 - Proporcionar formação contínua e oportunidades de desenvolvimento para a equipe técnica, mantendo-as atualizadas com as últimas tecnologias e melhores práticas de TI.
 - -Promover um ambiente de aprendizagem e colaboração para incentivar o crescimento profissional.
- Gestão de Projetos:
 - Atribuição aos gestores de projeto a supervisão da execução de projetos de consultoria, garantindo que os mesmos sejam entregues dentro do prazo e do orçamento.
 - Implementação de metodologias de gestão de projetos, como o Scrum ou o Agile, para melhoria de eficiência.
- Comunicação Interna:
 - Promover canais eficazes de comunicação interna para garantir que todos os membros da equipe estejam alinhados com os objetivos da empresa.
 - Realização de reuniões regulares de equipe para discussão de projetos, partilha de conhecimento e resolução de problemas.

- Avaliação de Desempenho: Implementação de processos de avaliação de desempenho para fornecer feedback construtivo e identificar áreas de melhoria para os membros da equipe.
- Cultura Organizacional:
 - Definição dos valores e princípios da empresa para criar uma cultura organizacional positiva e orientada para o cliente.
 - Promover um ambiente de trabalho colaborativo e inclusivo.
- Recursos de Tecnologia Interna: Criação de uma infraestrutura de TI necessária para a equipe, incluindo software, hardware e ferramentas de colaboração.
- Benefícios e Incentivos: Oferecer benefícios competitivos e programas de incentivo para atrair e reter talentos.
- Políticas de Recursos Humanos: Estabelecer políticas claras de recursos humanos relacionadas à contratação, formação, horas de trabalho, ética e conduta no local de trabalho, interna e externa. Deverá ser implementada uma política de dress-code
- Escalabilidade: Prever o redimensionamento da equipa conforme necessário à medida que a consultoria cresce ou outras condições de excepção.

ORGANIZAÇÃO



Implementaremos uma organização com políticas de recursos humanos e outros aspetos organizacionais, fundamental para o sucesso de um projeto desta natureza

INFORMAÇÃO ECONÓMICA E FINANCEIRA

A informação econômica e financeira é crucial para o sucesso de uma consultora de TI voltada para PMEs (Pequenas e Médias Empresas), permitirá tomar decisões informadas, gerir os recursos financeiros de forma eficiente e garantir a sustentabilidade financeira do negócio, implementando ao longo da sua vida:

- Orçamento Anual: Um orçamento anual que estabeleça metas de receita e despesas para o próximo ano. Isso ajuda a acompanhar o desempenho financeiro ao longo do tempo.
- Fluxo de Caixa: Monitorizar regularmente o fluxo de caixa para garantir que haja dinheiro suficiente para cobrir as despesas operacionais e cumprir obrigações financeiras.
- Preço de Serviços: Determinar preços competitivos para os serviços de consultoria de TI com base em custos, concorrência e valor percebido pelo cliente.
- Modelos de Receita: Considerar a estrutura de preços, como contratos de serviços recorrentes, taxas horárias ou preços por projeto, para diversificar as suas fontes de receita.
- Controle de Custos: Monitorizar e controlar rigorosamente os custos operacionais para garantir que estejam alinhados com as receitas e metas financeiras.
- Estrutura Tributária: Considerar os diferentes imposto e timings para a sua liquidação e aproveitar os benefícios fiscais disponíveis.
- Gestão de Clientes e Cobranças: Implementação de políticas de cobrança claras para garantir que os clientes paguem a tempo, gerindo eficazmente as contas a receber e evitar incumprimentos.
- Investimentos Estratégicos: Avaliar investimentos em tecnologia e recursos humanos que possam melhorar a eficiência e a qualidade dos serviços prestados.
- Reserva de Capital: Manutenção de uma reserva de capital para lidar com imprevistos ou situações de crise, como períodos de baixa procura ou emergências operacionais.
- Análise de Rentabilidade por Projeto: Avaliar a rentabilidade de cada projeto de consultoria de TI para identificar quais são mais lucrativos e tomar decisões informadas sobre futuros trabalhos.
- Monitorização de Indicadores Financeiros: Acompanhamento das métricas financeiras-chave, como margem de lucro, retorno sobre investimento (ROI) e índice de liquidez, para avaliar o desempenho financeiro.
- Planejamento de Expansão: Para um futuro a médio longo prazo, planeamento para expandir os serviços ou entrar em novos mercados, elaborando um plano financeiro estratégico para sustentar o crescimento a alcançar.
- Auditoria Financeira: Realização de auditorias financeiras regulares para garantir a integridade dos registos financeiros e o cumprimento das regulamentações.

Em termos de Capital inicial do promotor, este será distribuído por:

- Capital Social – 20.000,00 €
- Reservas - 10.000,00 €
- Caixa e Bancos- 20.000.00 €
- Equipamentos –10.000,00 €

QUADROS FINANCEIROS

Pressupostos Gerais

Unidade monetária	Euros	
Ano inicial do projeto (Ano 0)	2024	
		meses
Prazo médio de Recebimento (dias) / (mese)	30	1,0
Prazo médio de Pagamento (dias) / (meses)	30	1,0
Prazo médio de Stockagem (dias) / (meses)	15	0,5
Prazo de pagamento de IVA (trim = 4; mensal =12)		4
Taxa de IVA - Vendas	23,00%	
Taxa de IVA - Prestação Serviços	23,00%	
Taxa de IVA - CMVMC	23,00%	
Taxa de IVA - FSE	23,00%	
Taxa de IVA - Investimento	23,00%	
Taxa de Segurança Social - entidade - órgão:	23,75%	
Taxa de Segurança Social - entidade - colabc	23,75%	
Taxa de Segurança Social - pessoal - órgãos	11,00%	
Taxa de Segurança Social - pessoal - colabor	11,00%	
Taxa média de IRS	15,00%	
Taxa de IRC	30,00%	

Valores estimados (Ano 1)

RECEITAS		DESPESAS E CUSTOS	
Consultoria	47 000,00 €	Custos Diretos de Consultoria	7 500,00 €
Clientes	28 800,00 €	Salários dos Colaboradores (incl. enc. Patronais)	54 574,01 €
Arquitetura de Software	18 900,00 €	Despesas Comerciais e Marketing	800,00 €
Formação (cursos presenciais e online)	28 000,00 €	Aluguer de Sala (reuniões trimestrais)	553,50 €
Loja Online	18 500,00 €	Outras Despesas Operacionais	16 972,20 €
Desenvolvimento de projetos	23 500,00 €	Amortizações e Depreciações	1 392,00 €
Outras Receitas	8 200,00 €	Formação colaboradores	1 350,00 €
TOTAL DE RECEITAS	172 900,00 €	Aquisição de Mobiliário, Hard.,Soft. e Infraestrutura	6 960,00 €
		Estado e outras entidades públicas (IVA;IRS;SS)	82 013,78 €
		TOTAL DE DESPESAS E CUSTOS	172 115,49 €
		Lucro antes de juros e impostos	784,51 €
		IRC (30%)	- 235,35 €
		LUCRO LIQUIDO	549,16 €

* Valores incluem IVA 23%

** Estado IVA está deduzido do IVA suportado

Todo o trabalho será desenvolvido em regime de teletrabalho

Outras despesas operacionais compreendem:

- Custos de domínio e alojamento do Site da Empresa
- Comunicações (internet + telemóveis)
- Custos com viaturas (leasing + combustível)
- Consumíveis (administrativos + Impressoras)
- Seguro de Acidentes Pessoais
- Despesas diversas

ESTIMATIVA PARA FUNDO DE MANEIO (médio mensal)

	TOTAL	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Necessidades Fundo Maneio													
Reserva Segurança Tesouraria	2 000,00 €	166,67 €	166,67 €	166,67 €	166,67 €	166,67 €	166,67 €	166,67 €	166,67 €	166,67 €	166,67 €	166,67 €	166,67 €
Salários dos Colaboradores (bruto)	54 030,99 €	4 502,58 €	4 502,58 €	4 502,58 €	4 502,58 €	4 502,58 €	4 502,58 €	4 502,58 €	4 502,58 €	4 502,58 €	4 502,58 €	4 502,58 €	4 502,58 €
Outras Despesas Previstas	7 500,00 €	625,00 €	625,00 €	625,00 €	625,00 €	625,00 €	625,00 €	625,00 €	625,00 €	625,00 €	625,00 €	625,00 €	625,00 €
Estado (IVA/SS/IRS a entregar)	75 887,57 €	6 323,96 €	6 323,96 €	6 323,96 €	6 323,96 €	6 323,96 €	6 323,96 €	6 323,96 €	6 323,96 €	6 323,96 €	6 323,96 €	6 323,96 €	6 323,96 €
*													
TOTAL	139 418,55 €	11 618,21 €	11 618,21 €	11 618,21 €	11 618,21 €	11 618,21 €	11 618,21 €	11 618,21 €	11 618,21 €	11 618,21 €	11 618,21 €	11 618,21 €	11 618,21 €
Recursos Fundo Maneio													
Fornecedores	26 635,70 €	2 219,64 €	2 219,64 €	2 219,64 €	2 219,64 €	2 219,64 €	2 219,64 €	2 219,64 €	2 219,64 €	2 219,64 €	2 219,64 €	2 219,64 €	2 219,64 €
Estado (IVA a suportado)	6 126,21 €	510,52 €	510,52 €	510,52 €	510,52 €	510,52 €	510,52 €	510,52 €	510,52 €	510,52 €	510,52 €	510,52 €	510,52 €
*													
TOTAL	32 761,91 €	2 730,16 €	2 730,16 €	2 730,16 €	2 730,16 €	2 730,16 €	2 730,16 €	2 730,16 €	2 730,16 €	2 730,16 €	2 730,16 €	2 730,16 €	2 730,16 €
Fundo Maneio Necessário	172 180,46 €	14 348,37 €	14 348,37 €	14 348,37 €	14 348,37 €	14 348,37 €	14 348,37 €	14 348,37 €	14 348,37 €	14 348,37 €	14 348,37 €	14 348,37 €	14 348,37 €

* A considerar caso seja necessário

ESTADO

SS
IRS
IVA

INVESTIMENTO INICIAL

	TOTAL
Equipamentos	
Hardware	4 600,00 €
Software	2 000,00 €
Mobiliário	160,00 €
Infraestrutura de rede	200,00 €
*	
TOTAL	6 960,00 €
Outras Despesas Iniciais	
Design de Logotipo e Registo de Marca	3 000,00 €
Leasing Viaturas (2)- valor reserva para 1 ano	8 400,00 €
*	
TOTAL	11 400,00 €
TOTAL INVESTIMENTO INICIAL (Pagamento anual)	18 360,00 €

* A considerar para o Ano 1

INÍCIO DE ATIVIDADE

ACTIVO		PASSIVO	
Caixa e Bancos	20 000,00 €	Capital Social	20 000,00 €
Equipamentos	10 000,00 €	Reservas	10 000,00 €
TOTAL	30 000,00 €	TOTAL	30 000,00 €


Informação e Sistemas
Quadro de Pessoal 2024

Identificação	Cargo	Remuneração
Miguel Jorge de Campos Cruz	Gerente	1.900,00
Ana Maria Garcia Rodrigues (previsto para 2025)	Administrativa	1.000,00
(previsto para 2025)	Técnico	
	Comercial	
TOTAIS		2.900,00

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

CEAC. *Material de Estudo*

KOTLER, P., KARTAJAYA, H., SETIAWAN, I., et all (2021). , *Marketing 5.0 Technology for Humanity*.

ESSENTIAL, Harvard Business (2002). *Finance for Managers*.

CAROLINA, M., DAVIM, J.P. (coord. – 2019). *MBA para Gestores e Engenheiros*.

CHAFFEY, D. (2002). *E-Business& E-Commerce Management (Strategy Implementation and Practice)*

Site: [IAPMEI - Guias e Manuais de Apoio](#) Consultado em: 1 outubro 2023



ANEXOS



MAIL: luis.alberto.panao@outlook.com
LINKEDIN: <https://www.linkedin.com/in/luispanao>
SKYPE: luispanao
URL: <https://lponline.website>

LUIS PANÃO

PERFIL PROFISSIONAL

Última ocupação em como administrativo em empresa de manutenção e comercialização de equipamentos para consultórios dentários, envolvendo faturação, liquidações e controle de contas correntes, cálculo de margens de serviço, manutenção de web page em Wordpress e dinamização das redes sociais Facebook, Instagram e LinkedIn, anteriormente em escola de formação profissional certificada pela DGERT, anteriormente ligado à formação técnica em áreas de som; eventos e audiovisuais, gerir e executar todo o expediente da secretaria; formação e apoio a alunos e formadores; faturação em PHC; garantir o bom funcionamento da escola e proporcionar uma experiência positiva a todos os alunos, formadores e colaboradores da Restart. Tratamento correspondência interna para instituição bancária. Administrativo em salas de estudo e explicações. Estágio com período posterior de voluntariado na Biblioteca da Escola Superior de Educação de Lisboa. Packer na Glowcroft através da Jark (trabalho temporário em Ipswich). Produção de documentos para plataformas digitais, usando Microsoft Office; ferramentas PDF; BookMaker; Imposition Studio; Flipbook; álbuns de fotografias; tratamento de vídeo com Wondershare Filmora e Camtasia Studio. Desenvolvimento de websites em plataforma Wix. Experiência profissional como assistente administrativo para preparação de informação sobre dados do negócio para controle e suporte à decisão. Experiência anterior em soluções de IT em ambientes industriais. Uso e produção de código para ERP BPCS e SWAP, administração de correio Lotus Notes e formação interna, linguagem HTML, produção de documentação para sistemas de qualidade e processos de negócio. Disponibilidade para aprender e aceitar novos desafios profissionais.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL (tecnologias)

TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO – Recursos tecnológicos de apoio às organizações:

- Microsoft 365 (académico/empresas); TEAMS; Sharepoint; Lists; Powerautomate; Powerapps; Power BI; Sharepoint Designer 2013; InfoPath Designer 2013; Office 2007 – 365; Formação para TEAMS - [TEAMS Demo education - YouTube](#) (para Restart em 2020)
- Desenvolvimento de Websites em plataforma WIX; Lauyan TOWeb 9; WordPress (templates).
- Windows Active Directory Server; Uso de VPN para transferência de dados; Teamviewer acesso remoto; sistemas de Cloud.
- Tratamento de imagem e texto para documentos; produção de eBooks; Wondershare Quiz & Survey; ferramentas de PDF; ferramentas de distribuição de Mail.

FORMAÇÃO INTERNA – Conceção de ações de formação e formador:

- Microsoft 365 -TEAMS; formação sobre utilização da plataforma a alunos e formadores; Microsoft Office (Word; Excel; Powerpoint; Outlook);
- Desenvolvimento de curso de QUERY's para iSeries 400, baseado em eBPCS
- Correio eletrónico Lotus Notes para utilizadores

TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO – Arquitetura, desenvolvimento e suporte a sistemas:

- Competências técnicas - IBM, 3x/400; Query 400; RPG 400, ILE, Free; COBOL 400; ERP's BPCS & SWAP; administração de correio em Lotus Notes; administração em Active Directory de Servidores Windows.
Projeto em [AS 400 - RPG ILE/FREE development - YouTube](#) (modelo)
- Competências funcionais- Tarefas de Analista / Programador (estudo das necessidades de projeto; preparação de draft do projeto; desenho e implementação (interfaces de utilizador; bases de dados e tabelas; arquitetura de menus e controlos de acesso; design de ecrãs e programação, testes em ambiente de protótipo; documentação das especificações do projeto e apoio ao utilizador; formação aos utilizadores; teste e implementação final do projeto.

- ERP SWAP (Nabisco / Lusomundo) - Implementação e acompanhamento da sua utilização envolvendo estudo de processos; estudo da estrutura da base de dados e respetiva parametrização para o funcionamento do sistema através do carregamento das tabelas de configuração do sistema; testes e implementação; desenvolvimento de interfaces de permuta de informação entre o ERP e outro software específico (reporting).
- ERP eBPCS (Tintas Dyrup) - envolvendo apoio aos utilizadores dos diferentes módulos; definições de acessos; manutenção do Sistema de Menu; desenvolvimento de software específico complementar integrado na estrutura BPCS; desenvolvimento de interfaces de permuta de informação entre o ERP e outro software específico (Extranet, EDI e Excel)

TAREFAS EM INSTITUIÇÃO DE ENSINO – Funcionais e tecnológicas em cloud:

- Registrar e validar todas as candidaturas e matrículas de acordo com as diretivas DGEART.
- Fornecer informação aos alunos sobre o funcionamento da escola e de todos os serviços.
- Gestão de Cursos/Turmas em plataforma educativa TEAMS RESTART
- Gestão de alunos na plataforma educativa TEAMS RESTART.
- Coordenar e organizar os horários, afetação de espaços, recursos e formadores.
- Partilhar documentação de horários e avaliações com os alunos na plataforma TEAMS, por email ou mensagem.
- Resolver e esclarecer outras questões relacionadas com a plataforma TEAMS.
- Emissão de Certificados de conclusão de formação e inscrição na plataforma SIGO se aplicável;

TAREFAS EM BIBLIOTECAS – Funcionais e tecnológicos:

- Atendimento ao público.
- Registo de entrada de livros.
- Uso do software Koha – registo de livros em formato Marc, para serem disponibilizados no catálogo da biblioteca. Arrumação dos livros nas estantes de acordo a respetiva cota.
- Pesquisa bibliográfica para alunos e professores.
- dSpace (repositório aberto) de monografias de trabalhos escolares e artigos científicos.
- OJS/PKP, publicação de revistas eletrónicas (base teórica).
- Scielo, baseado em código HTML, modelação de textos para publicação eletrónica.

**EXPERIÊNCIA
PROFISSIONAL
(outra)**

**COMPETÊNCIAS
PESSOAIS**

Capacidade para trabalhar em grupo ou autónomo consoante o necessário
 Metodologia de trabalho orientada para o cliente interno e externo ao negócio
 Capacidade de análise e compreensão em termos de necessidades presentes e futuras
 Capacidade de adaptação às necessidades de trabalho de acordo com os projetos
 Persistência e empenho na procura de melhores soluções para os problemas apresentados
 Disponível para novos desafios e aprendizagem, facilidade de enquadramento em novos ambientes e culturas
 Forte motivação para o que de novo surge em matérias que envolvam tecnologia e o ser humano, pois além da técnica existe um ser humano envolvido
 Interesse por novos ambientes, novos locais e novos métodos de trabalho
 Experiência em ambientes industriais
 Não importa onde se está, desde que esteja onde é necessário

HISTÓRICO DE TRABALHO

MEDICALEXPRESS – ADMINISTRATIVO DE FATURAÇÃO; PLATAFORMAS DIGITAIS – 2021-2022
RESTART - ADMINISTRATIVO EM INSTITUIÇÃO DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL – 2019-2020
NEWSRING - TRATAMENTO DE CORRESPONDÊNCIA INTERNA E EXTERNA PARA ENTIDADE BANCÁRIA – 2018-2018
TLI -ADMINISTRATIVO EM SALAS DE ESTUDO E EXPLICAÇÃO – 2016-2018
ESTAGIÁRIO NA BIBLIOTECA DA ESCOLA SUPERIOR DE EDUCAÇÃO DE LISBOA – 2015-2016
JARK – TRABALHO TEMPORARIO (UK- Ipswich empacotamento) – 2014
FIRSLOG – LOGISTICA E DISTRIBUIÇÃO (Envialia franchising) - 2013 to 2014
FCC LOGISTICA - 2009 (projeto de 3 meses)
TINTAS DYRUP - 1999-2008
NOVA BASE (OUTSOURCING) – 1997-1999
EURONADEL – 1996-1997
FILMES LUSOMUNDO – 1992-1996
NABISCO BRANDS PORTUGAL – 1988-1992

EDUCAÇÃO**POS-GRADUAÇÃO em INFORMAÇÃO E SISTEMAS EMPRESARIAIS**

Universidade Aberta/IST de Portugal - 2014 a 2016

LICENCIATURA em CIÊNCIAS DA INFORMAÇÃO E DOCUMENTAÇÃO

Universidade Aberta de Portugal - 2009 a 2012

FORMAÇÃO NÃO ACADÉMICA

Curso Finanças para não financeiros - Psi-consultores; Curso Contabilidade para não especialistas - Psi-consultores; Curso de Contabilidade - CEAC; Fiscalidade e acessória - ESINE; Curso de formação para formadores (CAP) com documento de certificação IEF no. EDF 38718/2004 dl; Especialização em Gestão da Formação; Especialização em Coordenação Pedagógica da Formação: Especialização de e-Coordenador e e-Tutor em plataforma Moodle; Frequência em e-Learning do Curso Gestão de Empresas - CEAC .

LÍNGUAS**INGLÊS - FRANCÊS - ESPANHOL - PORTUGUÊS**

CARTA DE CONDUÇÃO

Classe B

DISPONIBILIDADE

Imediata

Quadro

[View in Power BI](#) ↗

Last data refresh:
25/10/2023 15:50:19 UTC

Downloaded at:
25/10/2023 16:04:29 UTC

Menu Inicial



Balanco de inicio de atividade

Valores Previstos Ano 1

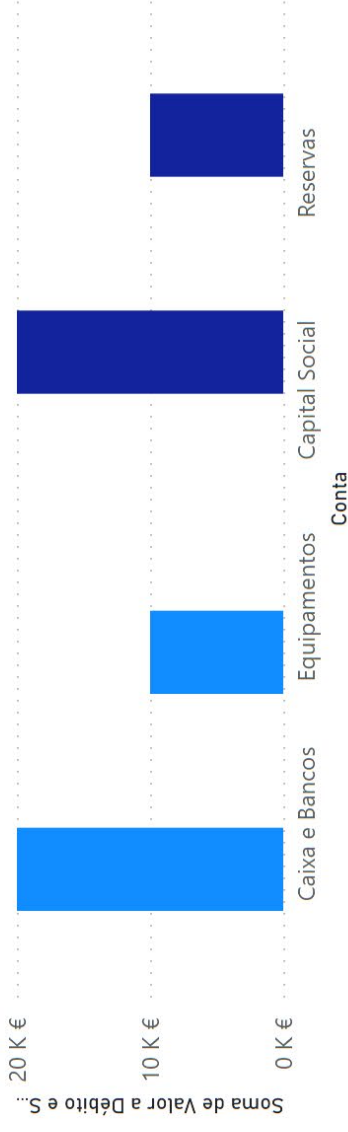
Despesas Iniciais

Balanço Inicial



Soma de Valor a Débito e Soma de Valor a Crédito por Conta

● Soma de Valor a Débito ● Soma de Valor a Crédito



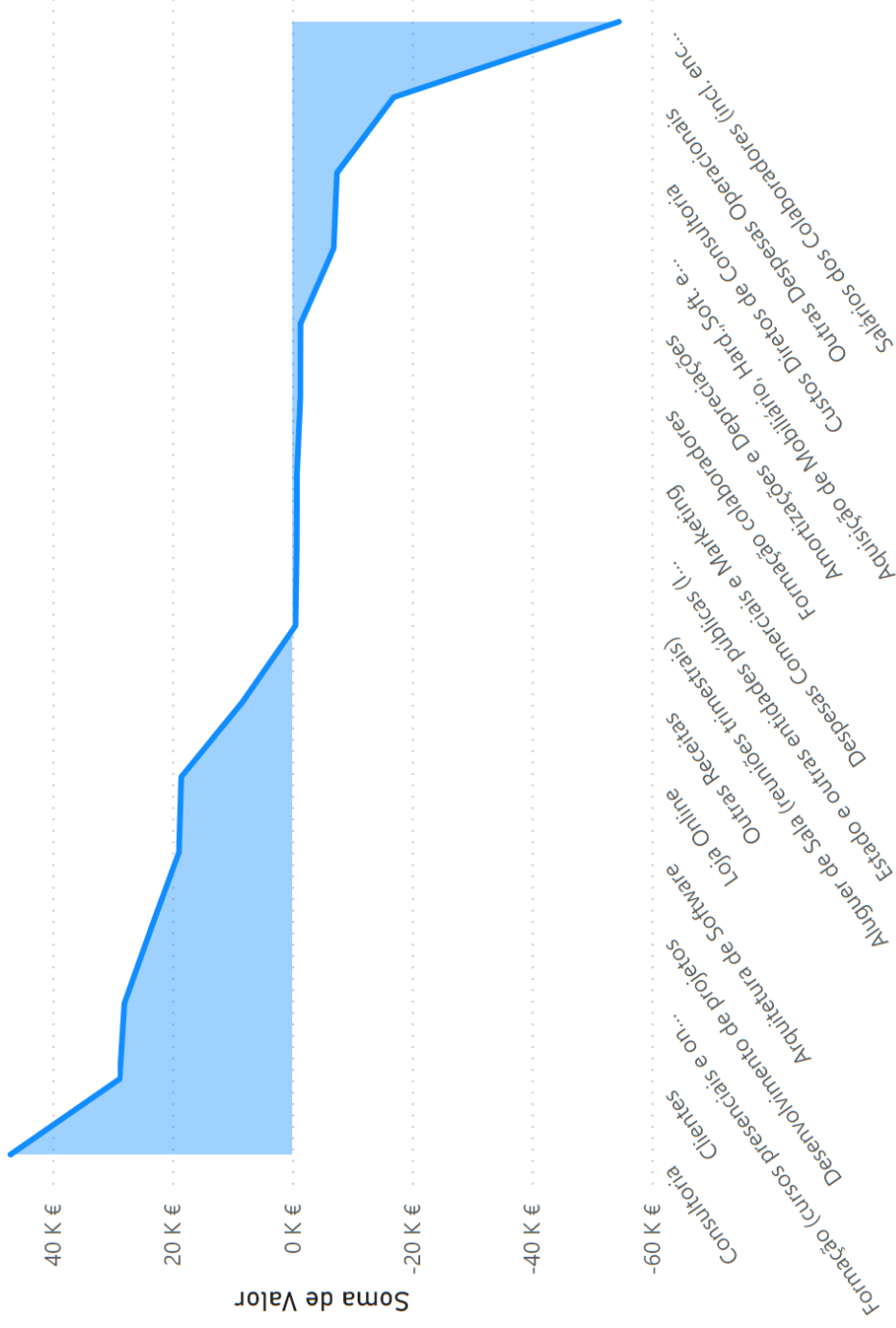
Conta	Soma de Valor a Débito	Soma de Valor a Crédito
Caixa e Bancos	20.000,00 €	0,00 €
Equipamentos	10.000,00 €	0,00 €
Capital Social	0,00 €	20.000,00 €
Total	30.000,00 €	30.000,00 €

** Inventário corresponde a bens e equipamentos pessoais que transitaram para a empresa

Previsão de Valores para o Ano 1



Soma de Valor por Movimentos

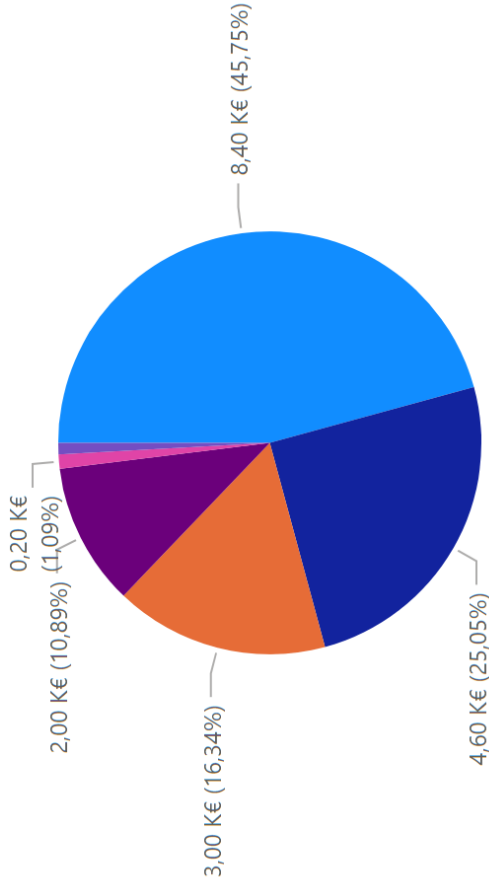


Saldo antes de impostos

Despesa Inicial



Soma de Valor por Item



Item

- Leasing Viaturas (2) - valor reserva para 1 ano
- Hardware
- Design de Logotipo e Registo de Marca
- Software
- Infraestrutura de rede
- Mobiliário

Item

Item	Soma de Valor
Design de Logotipo e Registo de Marca	3.000,00 €
Leasing Viaturas (2) - valor reserva para 1 ano	8.400,00 €
Hardware	4.600,00 €
Infraestrutura de rede	200,00 €
Mobiliário	160,00 €
Software	2.000,00 €

bb9386t_Plano de Negocio v1.1

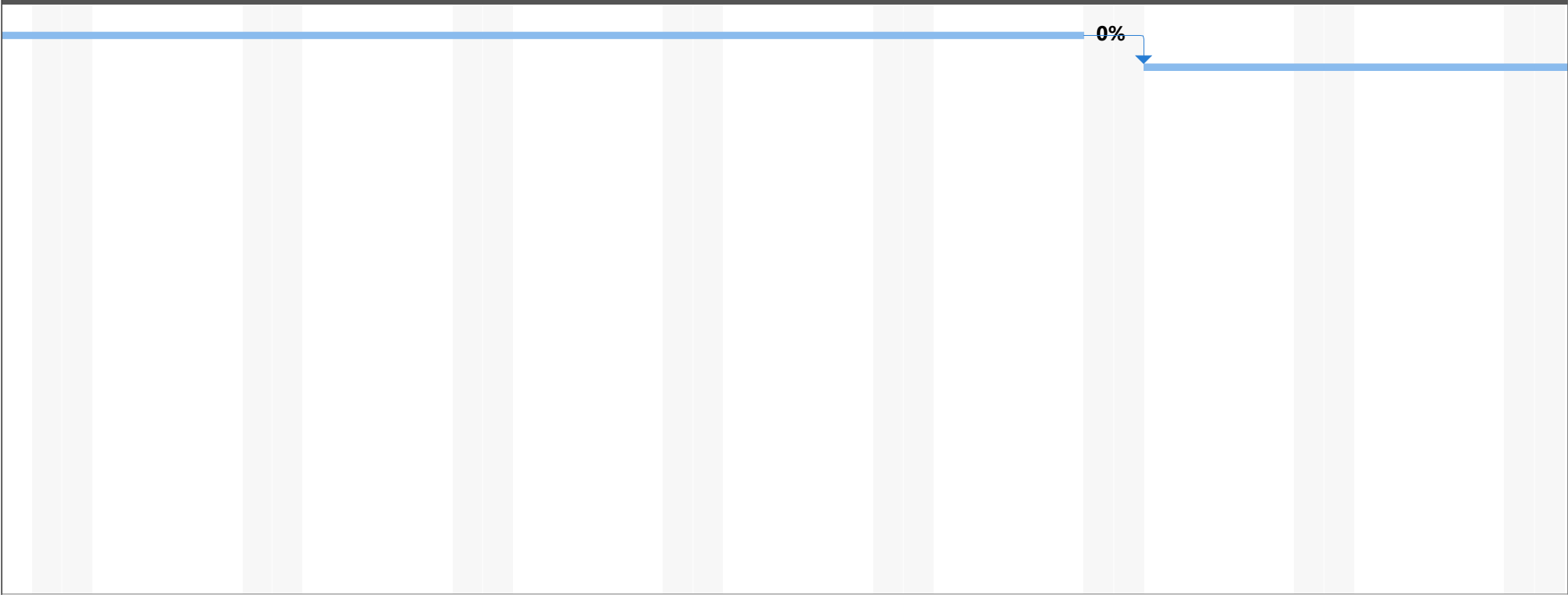
ID	Modo de Tarefa	Nome da Tarefa	Duração	Início	Conclusão	Predecessoras	Nomes de Recursos	02 Abr '23
								D S T Q Q
1		1. Planeamento	136 dias	Seg 03/04/23	Seg 09/10/23			
2		1.2 Analisar a oportunidade de negócio	30 dias	Seg 03/04/23	Sex 12/05/23		Pomotor	
3		1.3 Abordagem e conversações com a entidade	15 dias	Seg 15/05/23	Sex 02/06/23	2	Pomotor	
4		1.4 Negociação com os Clientes atuais	10 sems	Seg 05/06/23	Sex 11/08/23	3	Pomotor	
5		1.5 Apresentar proposta	2 dias	Seg 04/09/23	Ter 05/09/23	4	Pomotor	
6		1.6 Aprovação da Prtopopsta	1 dia	Qua 06/09/23	Qua 06/09/23	5	Pomotor	
7		1.7 Valoração do Projeto Final	3 dias	Qui 07/09/23	Seg 11/09/23	6	Pomotor	
8		1.8 Contratar serviços e proceder a aquisições	1 sem	Ter 03/10/23	Seg 09/10/23	7	Pomotor	
9		2. Arranque do Projeto	26 dias	Ter 02/01/24	Ter 06/02/24			
10		2.2 Processos Legais e Aquisições	6 dias	Ter 02/01/24	Ter 09/01/24		Pomotor	
11		2.2.1 Preparação de documentação e contra	1 dia	Ter 02/01/24	Ter 02/01/24		Pomotor	
12		2.2.2 Registo Copmercial e Finanças	1 dia	Qua 03/01/24	Qua 03/01/24	11	Pomotor	
13		2.2.3 Contratar Operador de Comunicações	1 dia	Qui 04/01/24	Qui 04/01/24	12	Pomotor	
14		2.2.4 Leasing de Viaturas	1 dia	Sex 05/01/24	Sex 05/01/24	13	Pomotor	
15		2.2.5 Aquisição de Mobiliario	1 dia	Seg 08/01/24	Seg 08/01/24	14	Pomotor	
16		2.2.6 Aquisição de hardware e software	1 dia	Ter 09/01/24	Ter 09/01/24	15	Pomotor	
17		2.3 Selecção Final e Contratação de colaborad	3 dias	Qua 10/01/24	Sex 12/01/24	16	Pomotor	
18		2.4 Entrega dos meiops físicos e Lógicos de Tra	2 dias	Seg 15/01/24	Ter 16/01/24	17	Pomotor	
19		3. INICIO DE ATIVIDADE					Administrativo;Pc	

Crítica		Apenas-conclusão		Resumo Manual	
Divisão Crítica		Apenas-duração		Resumo de Projeto	
Progresso Crítico		Linha Base		Tarefas Externas	
Tarefa		Divisão da Linha Base		Marco Externo	
Dividir		Marco da Linha Base		Tarefa Inativa	
Progresso da Tarefa		Marco		Marco Inativo	
Tarefa Manual		Resumo do Progresso		Resumo Inativo	
Apenas início		Sumário		Prazo	

bb9386t_Plano de Negocio v1.1

09 Abr '23 16 Abr '23 23 Abr '23 30 Abr '23 07 Mai '23 14 Mai '23 21 Mai '23 28 M

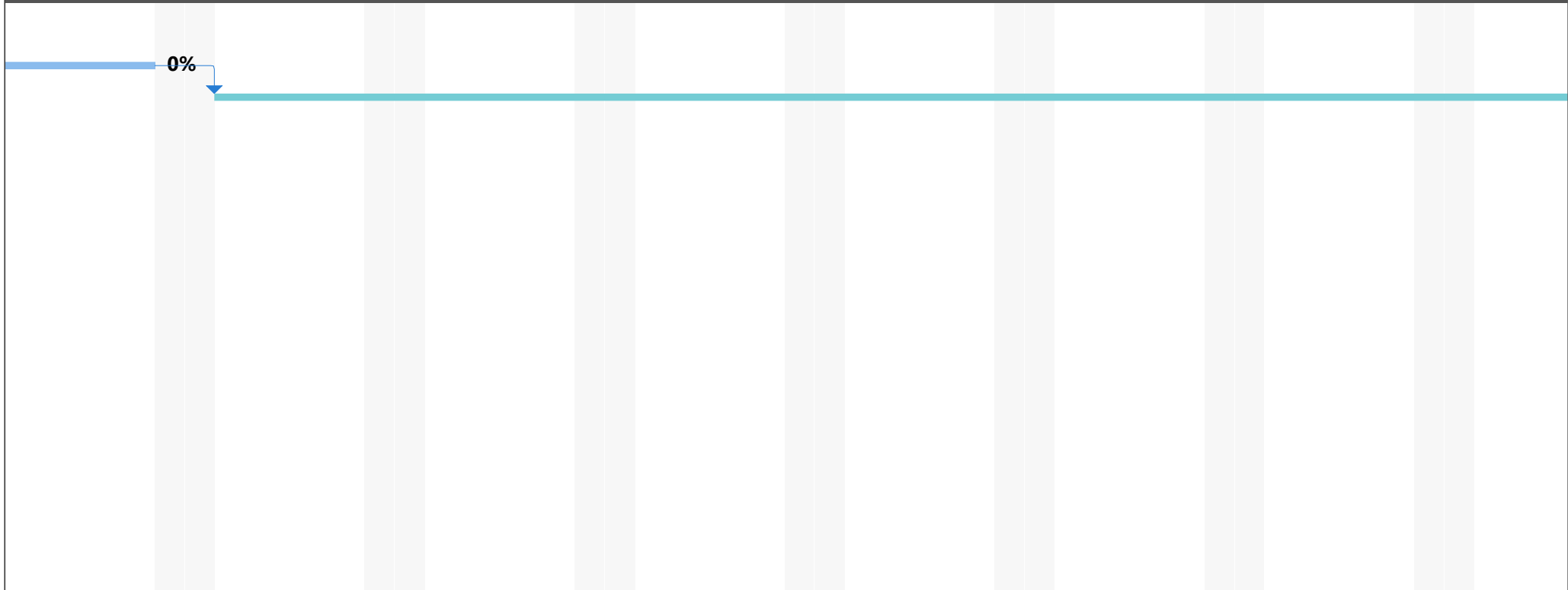
S S D S T Q Q S S D S T Q Q S S D S T Q Q S S D S T Q Q S S D S T Q Q S S D S T Q Q S S D



Crítica		Apenas-conclusão		Resumo Manual	
Divisão Crítica		Apenas-duração		Resumo de Projeto	
Progresso Crítico		Linha Base		Tarefas Externas	
Tarefa		Divisão da Linha Base		Marco Externo	
Dividir		Marco da Linha Base		Tarefa Inativa	
Progresso da Tarefa		Marco		Marco Inativo	
Tarefa Manual		Resumo do Progresso		Resumo Inativo	
Apenas início		Sumário		Prazo	

bb9386t_Plano de Negocio v1.1

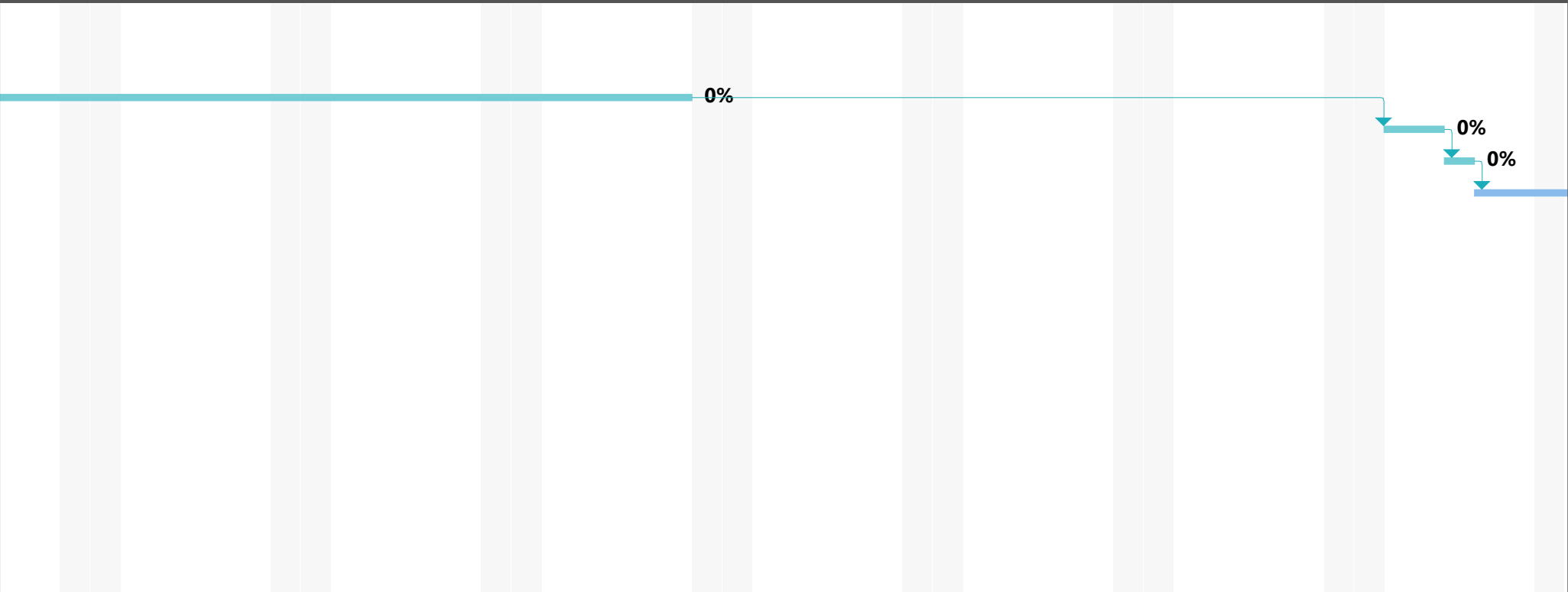
Mai '23 04 Jun '23 11 Jun '23 18 Jun '23 25 Jun '23 02 Jul '23 09 Jul '23 16 Jul '23
 S T Q Q S S D S T Q Q S S D S T Q Q S S D S T Q Q S S D S T Q Q S S D S T Q Q S S D S T Q



Crítica		Apenas-conclusão		Resumo Manual	
Divisão Crítica		Apenas-duração		Resumo de Projeto	
Progresso Crítico		Linha Base		Tarefas Externas	
Tarefa		Divisão da Linha Base		Marco Externo	
Dividir		Marco da Linha Base		Tarefa Inativa	
Progresso da Tarefa		Marco		Marco Inativo	
Tarefa Manual		Resumo do Progresso		Resumo Inativo	
Apenas início		Sumário		Prazo	

bb9386t_Plano de Negocio v1.1

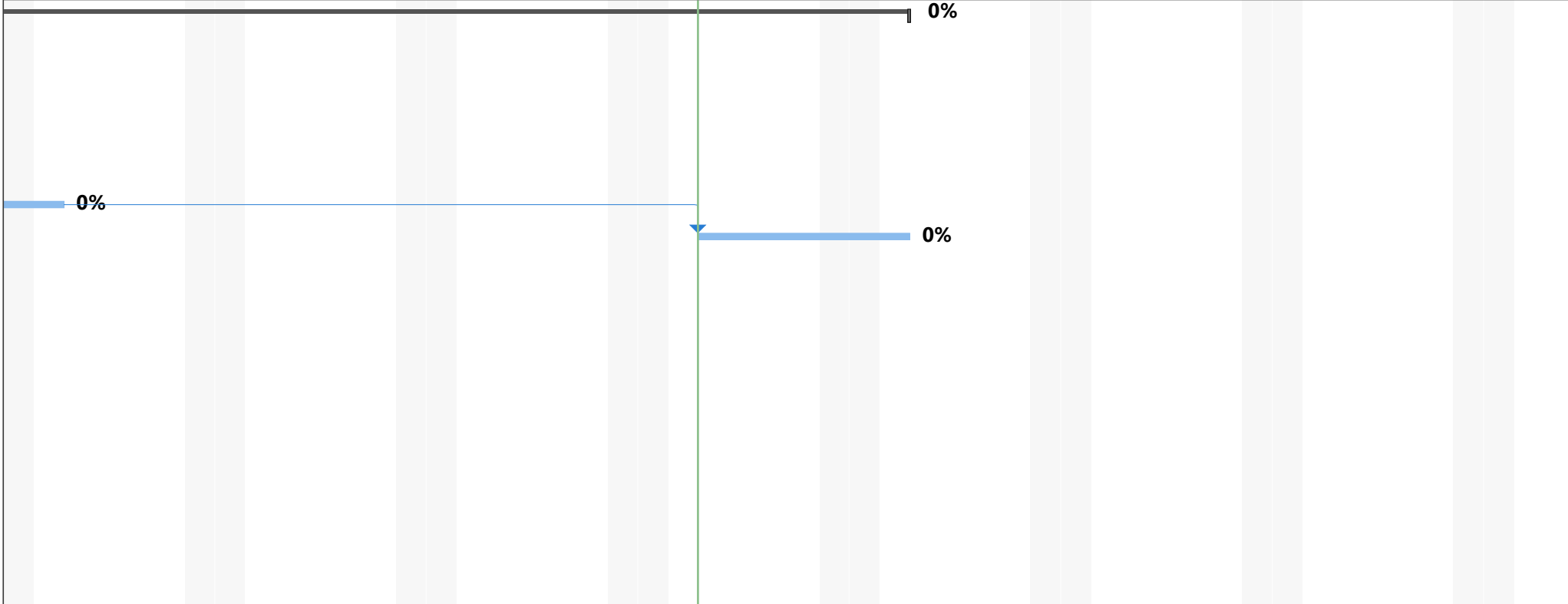
Q S S 23 Jul '23 D S T Q Q S S 30 Jul '23 D S T Q Q S S 06 Ago '23 D S T Q Q S S 13 Ago '23 D S T Q Q S S 20 Ago '23 D S T Q Q S S 27 Ago '23 D S T Q Q S S 03 Set '23 D S T Q Q S S



Crítica		Apenas-conclusão		Resumo Manual	
Divisão Crítica		Apenas-duração		Resumo de Projeto	
Progresso Crítico		Linha Base		Tarefas Externas	
Tarefa		Divisão da Linha Base		Marco Externo	
Dividir		Marco da Linha Base		Tarefa Inativa	
Progresso da Tarefa		Marco		Marco Inativo	
Tarefa Manual		Resumo do Progresso		Resumo Inativo	
Apenas início		Sumário		Prazo	

bb9386t_Plano de Negocio v1.1

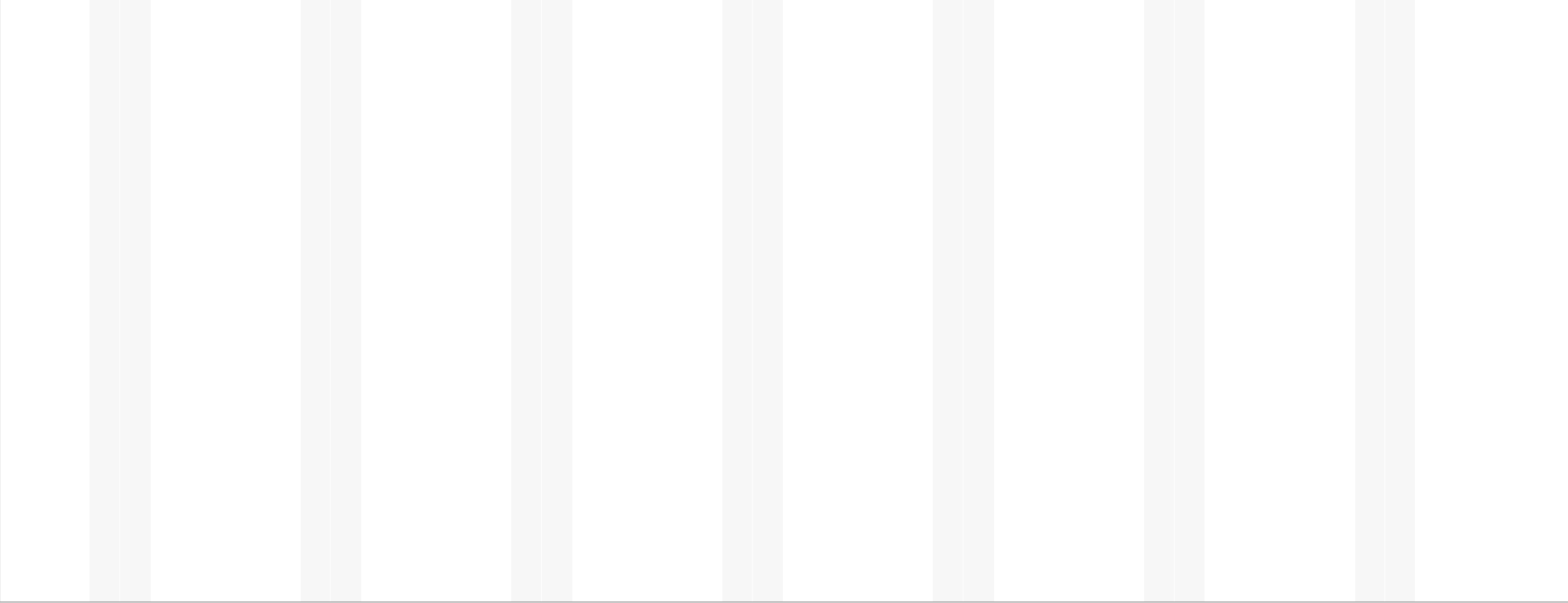
10 Set '23 17 Set '23 24 Set '23 01 Out '23 08 Out '23 15 Out '23 22 Out '23 29 Out '23
 D S T Q Q S S D S T Q Q S S D S T Q Q S S D S T Q Q S S D S T Q Q S S D S T



Crítica		Apenas-conclusão		Resumo Manual	
Divisão Crítica		Apenas-duração		Resumo de Projeto	
Progresso Crítico		Linha Base		Tarefas Externas	
Tarefa		Divisão da Linha Base		Marco Externo	
Dividir		Marco da Linha Base		Tarefa Inativa	
Progresso da Tarefa		Marco		Marco Inativo	
Tarefa Manual		Resumo do Progresso		Resumo Inativo	
Apenas início		Sumário		Prazo	

bb9386t_Plano de Negocio v1.1

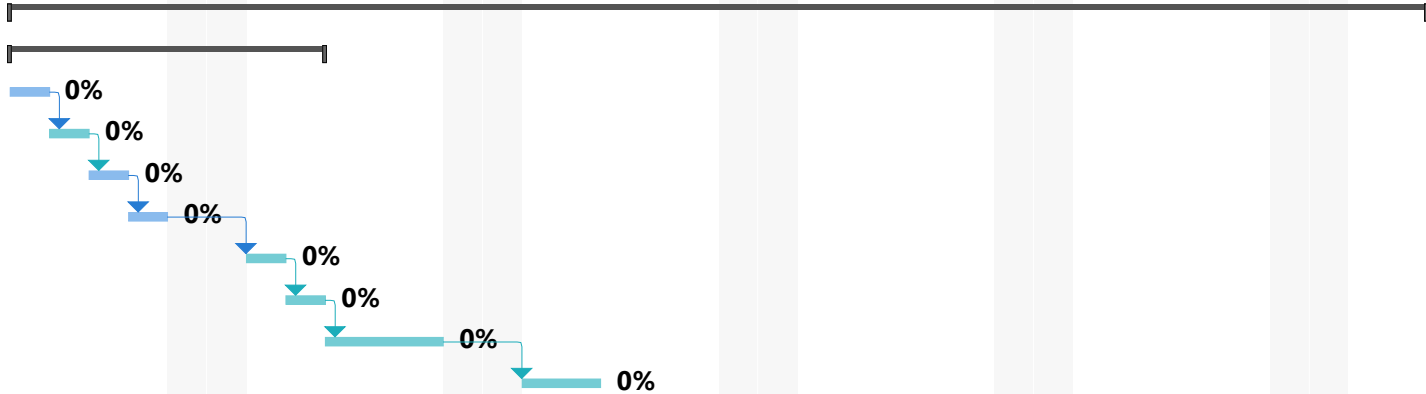
Q Q S S 05 Nov '23 D S T Q Q S S 12 Nov '23 D S T Q Q S S 19 Nov '23 D S T Q Q S S 26 Nov '23 D S T Q Q S S 03 Dez '23 D S T Q Q S S 10 Dez '23 D S T Q Q S S 17 Dez '23 D S T Q Q S



Crítica		Apenas-conclusão		Resumo Manual	
Divisão Crítica		Apenas-duração		Resumo de Projeto	
Progresso Crítico		Linha Base		Tarefas Externas	
Tarefa		Divisão da Linha Base		Marco Externo	
Dividir		Marco da Linha Base		Tarefa Inativa	
Progresso da Tarefa		Marco		Marco Inativo	
Tarefa Manual		Resumo do Progresso		Resumo Inativo	
Apenas início		Sumário		Prazo	

bb9386t_Plano de Negocio v1.1

S D S T Q Q S S 31 Dez '23 D S T Q Q S S 07 Jan '24 D S T Q Q S S 14 Jan '24 D S T Q Q S S 21 Jan '24 D S T Q Q S S 28 Jan '24 D S T Q Q S S 04 Feb '24 Q Q S S 11 Feb '24 D S



Crítica		Apenas-conclusão		Resumo Manual	
Divisão Crítica		Apenas-duração		Resumo de Projeto	
Progresso Crítico		Linha Base		Tarefas Externas	
Tarefa		Divisão da Linha Base		Marco Externo	
Dividir		Marco da Linha Base		Tarefa Inativa	
Progresso da Tarefa		Marco		Marco Inativo	
Tarefa Manual		Resumo do Progresso		Resumo Inativo	
Apenas início		Sumário		Prazo	