

# PLANO DE NEGÓCIO

## Car Wash

Sabrina Cleide DalcastagnePissaia (scdpissaia@yahoo.com.br)  
Renata Dal Moro (redalmoro@gmail.com)

### Informações - Sócios

#### Foto dos Sócios

Juciomar Luiz Pissaia e Sabrina C D Pissaia Mauricio e Renata Dal Moro

#### Informações do Sócio - Presidente

Renata Dal Moro. 21 anos. cursando o 6º Semestre de Administração em Gestão Empresarial pela Universidade Regional de Blumenau - FURB. Atua como pesquisadora de CNPQ na FURB, há 3 anos. A idéia surgiu baseada em observar as pessoas lavando carros e desperdiçarem água e tempo para fazerem esta atividade, mais tarde esta idéia foi fortificada pelos anseios do marido da minha sócia que sempre desejou ter uma lavação de carro.

#### Informações do Sócio - Desenvolvimento e Pesquisa

Mauricio Bacher graduado em Sistemas de Informação pela Universidade Regional de Blumenau, no ano de 2009. Pós-graduando em Administração de Estratégica de Empresas pelo Instituto Catarinense de Pós-Graduação (ICPG). Atualmente trabalha com consultoria de sistemas para empresas da região.

#### Informações do Sócio - Comercial

Juciomar Luiz Pissaia. pissaiajlp@ibest.com.br FORMAÇÃO ACADÊMICA ENSINO  
PROFISSIONALIZANTE Microlins Centro  
de Formação Profissional Capacitação Profissional em  
Rotinas Administrativas Assistente Administrativo Auxiliar de  
Departamento Pessoal Auxiliar de  
Escrita Fiscal Auxiliar de  
Contabilidade. Informática (Windows XP &#150; Word 2000 &#150;  
Internet &#150; Excel 2000 &#150; PowerPoint 2000). Período: 2004 a 2005 EXPERIÊNCIA  
PROFISSIONAL: Empresa: Drink Beer Ltda. Função: Vendedor. Período: 22/01/2010 até Atual.  
Empresa: Bebidas Hess (Gabilia Transportes). Função: Vendedor. Período: 09/09/2006 até  
21/01/2010. Empresa: Coletivo Rodovel. Função: Motorista. Período: 27/09/1996 até 28/05/2006.  
Com vasta experiência na área de vendas, tem conhecimento suficiente para  
fechar grandes negócios.

#### Informações do Sócio - Administrativo / Financeiro

Sabrina Cleide Dalcastagne Pissaia. FORMAÇÃO  
ACADÊMICA: FURB – Universidade Regional de Blumenau. Curso:  
Administração em Gestão Empresarial. Período: 6º Semestre. ENSINO PROFISSIONALIZANTE.  
Microlins Centro de Formação Profissional. Capacitação Profissional em  
Rotinas Administrativas. Assistente

Administrativo. Auxiliar de Departamento Pessoal. Auxiliar de Escrita Fiscal. Auxiliar de Contabilidade. Informática (WindowsXP – Word 2000 – Internet – Excel 2000 – PowerPoint 2000). Período: 2004 a 2005. ENSINO TÉCNICO. Centro de Educação Profissional “Hermann Hering”. Curso: Técnico em Gestão com Habilitação em Administração. Período: 24/03/2004 à 04/09/2005 Período: 2002 a 2003. EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL; Empresa: Segura Segurança Privada Ltda. Função: Recepcionista / Assistente Administrativo. Período: 05/2006 a 10/2008. Atividades Desenvolvidas: Faturamento, Contas a Pagar e Receber, orçamentos, controle de contas telefônicas, compra de material, atendimento a clientes e fornecedores, entre outras atividades. Empresa: Havan Lojas de Departamentos Ltda. Função: Operadora de Caixa. Período: 05/09/2005 a 03/05/2006. Atividades Desenvolvidas: Atendimento ao público em geral, recebimento de pagamentos, fechamento de caixa e auxílio no setor de crediário. Atividades desenvolvidas como Promotora de Vendas, Demonstradora e Degustadora. Empresa: Sonae Distribuição do Brasil - SA. Função: Operadora de Caixa / Fiscal de Caixa. Período: 10/08/2001 à 27/12/2003. Atividades Desenvolvidas: Atendimento a clientes, delegação de tarefas a operadores de caixa, aceitação de cheques, fechamento de caixa, emissão de notas fiscais, devolução e recebimento de mercadorias, auxílio à gerência da loja e chefes de seção. Com conhecimentos suficientes na área financeira, estou disposta a enfrentar os desafios diários desta área, atuando em uma empresa que será reconhecida muito em breve. <http://campeche.inf.furb.br/pjempreendedor/desktop/arquivos/ARQU443569.doc>

## Identificação da Empresa - Sumário Executivo

### **Criação da Empresa**

<http://campeche.inf.furb.br/pjempreendedor/desktop/arquivos/ARQU797299.doc>

### **Missão da Empresa**

Prestar serviços de lavagem de carro com profissionalismo e qualidade, preservando a saúde dos colaboradores, dos clientes e principalmente do planeta através do uso de produtos que não agredem o meio ambiente e não necessitam do uso de água.

### **Idéia do Produto**

O produto da nossa lavagem de carro a seco consiste em lavar carros utilizando uma quantidade mínima de água, o que faz com que a lavagem seja reconhecida como lavagem a seco. A empresa oferece muitos serviços todos a domicílio, esses serviços são: limpeza interna, externa, cristalização da pintura e encerramento simultâneo, pneus, os vidros, as partes de vinil, os para-brisas também serão higienizados com produtos especiais para cada marca de carro. No interior do carro serão levados em consideração todos os detalhes específicos de cada marca para que tudo fique a gosto do cliente além de ser aspirado todo o interior do carro. O nosso produto estará sempre presente no dia-a-dia das pessoas, pois sempre que estiverem com seus carros sujos ou com necessidade de cuidado especial lembraram do nosso serviço, o que é comum nos dias de hoje, pois todas as famílias tem em média 2 carros no município de Blumenau.

## **Meta**

A CarWash tem como pretensão futura poder atuar em toda região Sul do Brasil, que é composta por três estados Párana, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, entretanto, para que este anseio se realize, faremos um bom trabalho nos próximos 4 anos apenas no município de Blumenau, oferecendo lavagem com qualidade e baixo custo. Após conquistarmos um bom mercado pretendemos nos expandir para a região da grande Florianópolis, Joinville, Joaçaba e por último a cidade de Criciúma, sendo que este próximo passo acontecerá num período estimado de 8 anos. Para que possamos nos inserir nos outros dois estados (RS, PR) vamos estipular uma média de 12 anos, sendo que a primeira inserção será no estado do Párana pela capita, Curitibal. Já no Rio Grande do Sul iniciaremos nosso trabalho pelas cidades de Gramado e Canela, por serem cidades turísticas e ter um bom fluxo de pessoas. Entretanto, a CarWash também permitirá a venda de franquias para a região Sul após 8 anos de atuação, sendo que as regiões e cidades onde houver interesse de comprar uma franquia da CarWash, não poderá ser as cidades pré-estabelecidas pelas sócias para futuras instalações.

## **Qual é o hobby do empreendedor?**

A sócia empreendedora que deu a idéia tem muitos hobbies, mas os principais são a paixão por viajar de carro e também a preocupação com o planeta que é a atual área que está atuando, assim após as viagens é necessário limpar o carro e com a lavagem de carro a seco cuida do planeta, unindo ambos assim seus divertimentos.

## **Uso de Hardware / Software / Serviços**

### **Tecnologia**

Como diferencial tecnológico pretende-se trabalhar com equipamentos especialmente comprados para os serviços de limpeza institucional, bem como empregados uniformizados e munidos de equipamentos de segurança.

### **Internet**

A CarWash disponibilizará um site que é referência para a sua marca, onde vamos publicar o produto que vende, como é feito o processo de lavagem, quais as vantagens de ser um cliente CarWash, além de informações sobre a localização da lavagem, contato com a empresa que permitirá o pré-agendamento de lavagens, também teremos um espaço para venda de franquias para a região Sul.

### **Quando aconteceu a motivação?**

O interesse por este tipo de lavagem aconteceu quando observava as pessoas, principalmente homens, lavarem os carros da família e desperdiçarem água, que hoje em dia é um bem precioso que todos nós precisamos cuidar, a partir deste momento se teve a idéia de atender as necessidades do cliente e cuidar do planeta, assim surgiu esta idéia de lavagem de carro a seco, ou que utilizasse o mínimo possível de água, mas que atendesse a necessidade do cliente e que permita manter a preocupação com a sustentabilidade do planeta.

### **Pesquisa de produtos correlatos**

O produto que a CarWash oferece já está disponível no mercado, porém, as lavagens no mercado não oferecem serviços de limpeza aspirada no interior do carro e também não prestam serviços a domicílio estes são os diferenciais da CarWash em relação a suas concorrentes. As características semelhantes da Carwash com as outras lavagens é a utilização do mínimo de água, pois esta é

substituída por um produto que remove as impurezas do carro.

### **Quais as características que deverá ter Meu Produto?**

A CarWash oferece uma lavação de carros a domicílio, com limpeza externa e interna do veículo. A lavação externa é feita através do uso de produtos que são substitutos da água, mas que removem as impurezas do veículo com a mesma qualidade e mantem a pintura, esta ao mesmo tempo que esta sendo limpa recebe um encerramento, além de utilizar produtos que não agridem a pintura também fazer a proteção contra o desbotamento ao ficar exposto no sol e ser anti-risco. A empresa também oferece cuidados especiais com os para-brisas, pneus e outras partes em vinil. Na parte interna o veículo também é tratado com produtos que removem a sujeira e promovem alto brilho, além do interior do carro ser limpo detalhadamente para cada marca e modelo, por fim recebe uma limpeza aspirada nos bancos e nos carpetes.

### **Pontos fortes e fracos**

Os pontos fortes da CarWash são:- a prestação de serviço a domicílio para empresas em geral e condomínios residenciais;- é um nicho de mercado, por estar preocupada com a sustentabilidade do planeta;- o resultado do produto aplicado no veículo é muito superior aos similares oferecidos no mercado., por oferecer proteção contra o sol e anti-risco. Os pontos fracos:- a falta de confiabilidade no uso de novas técnicas, por ainda ser desconhecido no mercado;- a especialização de profissionais para utilizarem este produto.

### **Exportação do Produto**

#### **ECO Empreendedor**

Por se tratar de uma lavação de carro a seco a CarWash já se preocupa com o cuidado com a água, com a preservação e também de não desperdiçá-la.

#### **APL - Arranjos Produtivos Locais**

Prestação de serviços a domicílio.

#### **Estratégia**

As estratégias utilizadas pela CarWash são:- inserção no mercado com um produto relativamente novo oferecendo qualidade superior a forma convencional de lavação com um preço competitivo com um diferencial importante que é a sustentabilidade do planeta;- a CarWash também pretende trabalhar com profissionalismo e conquistar a confiança dos clientes e dos não clientes, para que os atuais clientes se mantenham e indiquem novos clientes abrindo novos caminhos para o sucesso da empresa;- ressaltar sempre que o negócio da CarWash é lavar carros a domicílio com a mais alta qualidade;- preocupar-se com os clientes, colaboradores e a sustentabilidade do planeta;- lavar o carro dos clientes sem que estes gastem seu tempo em filas de lavação.

#### **Slogan**

CarWash - seu carro limpo como você e ele merecem.

## Prospecção de Clientes

#### **Teste de conceito**

- A CarWash é um jeito inovador e de qualidade para limpar o carro;- O projeto é bom e também é promissor e responsável, pela questão de se preocupar com o meio ambiente, já que a empresa surge com esse propósito, além de manter o carro das pessoas limpo sem perder tempo em filas de lavação.- O produto e também o serviço que a CarWash oferece satisfaz, pois ao mesmo tempo

que lava, dá brilho e protege também se preocupa com o meio ambiente.

### **Teste de utilidade**

- Compraria o produto, o preço é sugestivo e compatível com as outras lavações, além de atender as necessidades que é ter o carro sempre limpo sem ocupar meu tempo em filas de lavação;- Pagaria o preço que está sendo ofertado;

### **Teste de mercado**

O serviço de lavação de carro da CarWash permite que no máximo 40 pessoas sejam atendidas ao dia, esses consumidores precisam ter hábitos como a preocupação com a sustentabilidade do planeta, ou seja, consciente, e também clientes que gostam de manter a pintura do carro encerrada e protegida. Para o início a CarWash vai atuar apenas no município de Blumenau, sem canal de distribuição, pois se trata de uma prestadora de serviços a domicílio.

## Amplitude da Empresa

### **Identificar nicho de mercado**

Prestar serviços de lavação de carros a seco com atendimento a domicílio para empresas e condomínios residenciais.

### **PDCA**

#### **Amplitude - Curto Prazo**

#### **Amplitude - Médio Prazo**

#### **Amplitude - Longo Prazo**

### **Relacionamento**

## Qual é o ramo de atividade?

**Sua empresa se enquadra na Indústria?**

**Sua empresa se enquadra no Comércio?**

**Sua empresa se enquadra em Prestação de Serviços?**

Sim, é uma prestadora de serviços na área de lavação de carro a seco à domicílio.

## Sistemas de Informação

**O que é Informação?**

**Para que irá servir esta informação na minha empresa?**

**Quais os níveis de informação nas empresas?**

**O que é Sistema de Informação?**

**Quais são os tipos de SI?**

**Os Dez Mandamentos**

- 1 - Assumir riscos**
- 2 - Identificar oportunidades**
- 3 - Conhecimento**
- 4 - Organização**
- 5 - Tomar decisões**
- 6 - Liderança**
- 7 - Dinamismo**
- 8 - Independência**
- 9 - Otimismo**
- 10 - Tino empresarial**

**O que pesa na escolha?**

- Experiência**
- Mercado fornecedor**
- Mercado consumidor**
- Recursos financeiros e humanos**
- Localização**
- Ponto de venda**

**Plano de Marketing**

- Criar o Produto**
- Cliente - quem são?**
- Cliente - o que eles querem?**
- Qualidade - ABNT - INMETRO**

**Pesquisa PDI**

**Política de Preço**

**Concorrente**

**Tipo de vendas**

**Publicidade E Propaganda**

**Plano Financeiro**

**Investimentos Iniciais**

**Custo do Produto**

**Despesas Operacionais**

**Receitas**

**Despesas Gerais**

**Ponto de Equilíbrio**

**Texto - Análise Financeira**

**Planilha Financeira - Complementação**

**Passos**

**Pasta Módulo Final**

**Plano Simplificado**

**Referências**

**Referências**