

# PLANO DE NEGÓCIO

## Hotel bom pra cachorro

**Bruna Cristina Marcolino (brunacristina@terra.com.br)**

### Informações - Sócios

#### Foto dos Sócios

#### Informações do Sócio - Presidente

#### Informações do Sócio - Desenvolvimento e Pesquisa

#### Informações do Sócio - Comercial

#### Informações do Sócio - Administrativo / Financeiro

### Informações - Sócios

#### Foto dos Sócios

#### Informações do Sócio - Presidente

Bruna Cristina Marcolino, 21 anos. Reside na cidade de Blumenau, SC. Cursando ensino superior na Universidade FURB. Sua última experiência profissional foi de auxiliar administrativo em uma rede de lojas de brinquedos. Informações adicionais: Uma de suas maiores qualidades é o bom relacionamento com os animais, principalmente gatos e cachorros, e é com essa qualidade que pretende iniciar o seu trabalho abrindo um hotel para cães, onde não só cães poderão ser hospedados mais sim outros animais domésticos também.

#### Informações do Sócio - Desenvolvimento e Pesquisa

Bruna Cristina Marcolino, 21 anos. Reside na cidade de Blumenau, SC. Cursando ensino superior na Universidade FURB. Sua última experiência profissional foi de auxiliar administrativo em uma rede de lojas de brinquedos. Informações adicionais: Uma de suas maiores qualidades é o bom relacionamento com os animais, principalmente gatos e cachorros, e é com essa qualidade que pretende iniciar o seu trabalho abrindo um hotel para cães, onde não só cães poderão ser hospedados mais sim outros animais domésticos também.

#### Informações do Sócio - Comercial

Bruna Cristina Marcolino, 21 anos. Reside na cidade de Blumenau, SC. Cursando ensino superior na Universidade FURB. Sua última experiência profissional foi de auxiliar administrativo em uma rede de lojas de brinquedos. Informações adicionais: Uma de suas maiores qualidades é o bom relacionamento com os animais, principalmente gatos e cachorros, e é com essa qualidade que pretende iniciar o seu trabalho abrindo um hotel para cães, onde não só cães poderão ser hospedados mais sim outros animais domésticos também.

**Informações do Sócio - Administrativo / Financeiro**

Bruna Cristina Marcolino, 21 anos. Reside na cidade de Blumenau, SC. Cursando ensino superior na Universidade FURB. Sua última experiência profissional foi de auxiliar administrativo em uma rede de lojas de brinquedos. Informações adicionais: Uma de suas maiores qualidades é o bom relacionamento com os animais, principalmente gatos e cachorros, e é com essa qualidade que pretende iniciar o seu trabalho abrindo um hotel para cães, onde não só cães poderão ser hospedados mais sim outros animais domésticos também.

**Identificação da Empresa - Sumário Executivo****Criação da Empresa****Missão da Empresa****Idéia do Produto****Meta****Qual é o hobby do empreendedor?****Uso de Hardware / Software / Serviços****Tecnologia****Internet****Quando aconteceu a motivação?****Pesquisa de produtos correlatos****Quais as características que deverá ter Meu Produto?****Pontos fortes e fracos****Exportação do Produto****ECO Empreendedor****APL - Arranjos Produtivos Locais****Estratégia****Slogan****Identificação da Empresa - Sumário Executivo****Criação da Empresa**

Inicialmente pretendo abrir um hotel só para cães, onde seus donos quando irão viajar e eventualmente não tem com quem deixá-los possam hospedar seus bichinhos de estimação num

hotel especializado e preparado para recebê-los. Mais adiante com o lucro que já tiver obtido pela empresa pretendo abrir espaço também para outros tipos de animais, como gatos e também pássaros engaiolados. O hotel irá disponibilizar também serviço de pet shop para seus clientes, lá eles irão encontrar tudo que seus animais de estimação necessitam, desde objetos de conforto e lazer como brinquedos, caminhas e casinhas até medicamentos. Nossos serviços estarão disponíveis mais especificamente para classes A e B. Minhas estratégias serão de trazer cada vez mais qualidade e exclusividade à minha empresa, como por exemplo iniciar um serviço de adestramento aos animais, conquistando assim cada vez mais clientes interessados em serviços especializados. Sendo assim inicialmente estarei gastando entre 100 à 150 mil para abrir o meu negócio.

### **Missão da Empresa**

Cuidar e tratar com muito carinho os nossos melhores amigos, os animais.

### **Idéia do Produto**

#### **Meta**

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

Meu hobby é estar em casa bem tranquilamente com meus familiares e meus animais acessando internet, vendo tv ou jogando conversa fora...

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

#### **Tecnologia**

#### **Internet**

Nossa empresa disponibiliza de um site para que os clientes possam nos conhecer melhor e se informar melhor dos nossos serviços. Nosso site: [www.hotelbompracachorro.com.br](http://www.hotelbompracachorro.com.br)

#### **Quando aconteceu a motivação?**

Fui motivada a abrir minha empresa, nesse caso um hotel para animais, desde muito pequena. Sempre gostei muito de animais, principalmente animais domésticos como cachorros, gatos e passarinhos. Eles sempre fizeram parte da minha vida e agora com um hotel especializados para eles, mais ainda!

#### **Pesquisa de produtos correlatos**

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

#### **Pontos fortes e fracos**

O maior destaque da nossa empresa é disponibilidade de atendimento 24 horas por dia. Disponibilizamos atendimento veterinário noite e dia, incluindo até mesmo atendimentos urgentes como cirurgias. Já o ponto fraco da nossa empresa é de não disponibilizarmos atendimento de leva e traz 24 por dia, esse tipo de atendimento somente em horário comercial.

#### **Exportação do Produto**

Nós disponibilizamos em horário comercial o serviço de leva e traz dos animais. Eles são deslocados dentro de caixas ou gaiolas por carros e motos disponibilizados pela empresa.

#### **ECO Empreendedor**

## **APL - Arranjos Produtivos Locais**

Nossa empresa se enquadra no serviço de conforto e lazer de animais domésticos

### **Estratégia**

#### **Slogan**

Hotel bom pra cachorro - Conforto e lazer ao seu bichinho

## Prospecção de Clientes

### **Teste de conceito**

### **Teste de utilidade**

### **Teste de mercado**

## Prospecção de Clientes

### **Teste de conceito**

### **Teste de utilidade**

### **Teste de mercado**

## Amplitude da Empresa

### **Identificar nicho de mercado**

### **PDCA**

### **Amplitude - Curto Prazo**

### **Amplitude - Médio Prazo**

### **Amplitude - Longo Prazo**

### **Relacionamento**

## Amplitude da Empresa

### **Identificar nicho de mercado**

### **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?**

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?**

### **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?**

### **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**

## 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**

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 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**

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**

Passos

**Pasta Módulo Final**

**Plano Simplificado**

Referências

**Referências**

Referências

**Referências**