[tainaguijen@hotmail.com](mailto:tainaguijen@hotmail.com)

DEALER TAINAH GARCIA

TAINAH GUIJEN GARCIA – COMERCIAL

R. VEREDA DO LAGO N. 322 – VALE DO SOL – EMBU DAS ARTES – SP

TERESA ANTONIA ANDRELE SILVA- FINANCEIRO

R. VEREDA DO LAGO N. 322 – VALE DO SOL – EMBU DAS ARTES – SP

JERUSA GUIJEN GARCIA – PROJETOS SOCIAIS

R. VEREDA DO LAGO N. 322 – VALE DO SOL – EMBU DAS ARTES - SP

**SUMÁRIO**

1 – Sumário Executivo.....................................................................................3

2 – Descrição da Empresa................................................................................4

2.1 – Equipe Gerencial.....................................................................................5

2.2 – Política de Qualidade, Missão e Visão...................................................7

3 – Produtos e Serviços ...................................................................................

3.1 – Pesquisa e Desenvolvimento..................................................................

4 – Mercado e Competidores ..........................................................................

4.1 – Comparação com Concorrentes.............................................................

4.2 – Análise SWOT.......................................................................................

5 – Marketing e Vendas ..................................................................................

5.1 – Praça ......................................................................................................

5.2 – Promoções .............................................................................................

5.3 – Prospects................................................................................................

6 – Instalações.................................................................................................

7 – Seleção e Recrutamento / Projetos Sociais..............................................

8 – Plano Financeiro......................................................................................

9 – Anexos .....................................................................................................

**SUMÁRIO EXECUTIVO**

O propósito deste plano de negócios é apresentar a empresa e sua r de funcionamento a todos que possam interessar, o plano de ação de vendas, métodos de instalação, forma de recrutamento, projetos de inclusão social como formas de recrutamento e treinamento da equipe, bem como sua estrutura e localização.

Oferecemos nossos serviços a outras empresas para prospecção de clilientes, inclusão de novos serviços e inovação nos métodos existentes na área comercial e instalações bem como o acompanhamento no pós venda.

Esta localizada em uma área nobre da cidade de Embu das Artes que ainda não trabalhada, carente de sinal de TV aberta e de entretenimento.

Nossa necessidade é trabalhar com umb, parceiros, fornecedores e colaboradores.

O Capital Inicial será destinado a cobertura das despesas primárias e formação do fundo de caixa. Os principais gastos serão água, telecomunicações, pagamento da equipe e encargos tributários.

A empresa tem sua reputação mantida com idoneidade, tendo acesso a linhas de créditos oferecidas a pessoa jurídica, se necessário. Estrutura própria, com parcerias altamente qualificadas para realizar suas operações.

Esta ideia surgiu após 9 anos de trabalho com serviços de telecomunicações e identificar pontos de melhoria conforme as oportunidades existentes.

A estimativa de fundo de caixa é de 45 dias após o inicio das operações com retorno em 90 dias do capital utilizado inicialmente.

**DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

Tania da Silva Comércio e Promoções ME em novembro de 2011 para satisfazer a entretenimento, pois esse modelo de comércio teve um aumento significativo em suas captações de novos assinantes devido ao aquecimento do mercado e desenvolvimento econômico do país.

As projeções indicam demanda crescente na proposta comercial, hoje ofertada a todas as classes sociais.

Com seu projeto social de capacitação de jovens de baixa renda para realizar suas atividades, assim como parcerias e acessos aos meios de comunicação, é projetado um rápido desenvolvimento da equipe para realizar as instalações e ações de vendas, mantendo o foco no ótimo relacionamento com clientes, colaboradores e parceiros bem como capacidade de se adequar a necessidade destes.

A empresa está instalada estrategicamente em uma área de 4.000 metros quadrados, com reais possibilidades de expansão e deseja satisfazer a demanda crescente por seus serviços com aumento efetivo de funcionários e aquisição de novas tecnologias para possibilitar melhor e maior produtividade, acomodações, diminuição de custos e redução de tempo na execução dos processos.

Contamos com o seguro patrimonial e patrimonial da Porto Sguro.

**EQUIPE GERENCIAL**

**Treinamento e recrutamento:**

Jerusa Guijen Garcia é a responsável por uma Organização não governamental direcionada a inclusão social de crianças e jovens carentes, com intuito de capacitá-los para o mercado de trabalho através de projetos culturais e artísticos criando oportunidade de trabalho. Tem em seu currículo Latex prêmios literários, obras publicadas, peças de teatros de sua autoria. Com formação acadêmica em Letras (Português e Inglês) pela antiga Universidade Ibero Americana, referência nacional no curso, mestrado em Jornalismo na ECA - Escola de Artes da USP, pleiteia agora o Doutorado em Comunicação Organizacional, também na USP.

**Administrativo e Financeiro:**

Teresa Antonia Andrele Silva, também possui formação acadêmica na Universidade Iberdo Americana, no curso de Letras (Português e Inglês), trabalhou muitos anos com transcrição no jornal O ESTADO DE SÃO PAULO, com fluência em vários idiomas, trabalha hoje como free lance para revistas e celebridades na transcrição de suas obras e matérias. Conhecedora de diversos tipos de investimentos e habilidade matemática para operações contábeis, agrega nosso quadro gerencial.

**Comercial:**

Tainah Guijen Garcia, tem formação técnica pelo Colégio Politécnico Bento Quirino, na cidade de Campinas, no curso de informática. Cursou dois anos de Direito também na Universidade Ibero Americana, quando descobriu o prazer de lidar com o público e organizações e redirecionou-se para o curso de Processos Gerencias na Faculdade Anhanguera, o qual cursa atualmente. Com cursos e seminários feitos em instituições como Direito do Consumidor e Direito Ambiental pela OAB, Empreendedor Individual, Gestão de Pessoas, A importância de uma marca Forte no Sebrae, Matemática Financeira e Estudo de Mercado pela Caixa Economica Federal, treinamentos oferecidos pelas organizações que trabalhou como Excelência no atendimento, Técnicas de Vendas, Ética, **As melhores técnicas de abordagem do cliente, O Cliente, Você e a Qualidade no Atendimento**, **Excelência no Atendimento,**  na Sky Brasil, Aminação Gráfica pelo Museu de Arte Moderna MAM e Montagem e manutenção de computadores pela FAT (Força do Trabalhador) oferece sua experiência de 9 anos na área comercial para complementar a equipe. Conhecendo várias formas e tipos de vendas e produtos diferentes.

CEO

VENDEDORES

CONTABILIDADE

OPERACIONAL

DIR. TÉCNICA

DIR. MKT/COM

DIR. ADM./ FIN

Localizada à rua Vereda do Lago, n. 322 A, Vale do Sol na cidade de Embu das Artes – SP, estima-se uma equipe de vendas inicialmente de 11 vendedores externos para realizar as ações.

A remuneração se dará em regime CLT e comissionamento, além de benefícios compatíveis com mercado (convênio médico, odontológico, vale refeição e vale transporte), afinal, nosso principal ativo são as pessoas.

As instalações oferecem salas de treinamento, linhas telefônicas, acesso rápido a internet, estacionamento para 10 carros, plano de dados – completa infro-estrutura e proximidade para os clientes.

Com imóvel próprio, instalações elétricas e hidráulicas novas em um ambiente arborizado.

Sistemas de segurança feitos através de softwares, garantimos total proteção aos acessos da empresa.

Assessoria jurídica e contábil também são feitas através de parcerias questões provenientes.

**POLÍTICA DE QUALIDADE**

Atender as necessidades dos clientes, trazendo satisfação a família de consciência, habilidade e atitudes de desenvolvimento.

**MISSÃO**

Proporcionar ferramentas para o desenvolvimento humano e organizacional em conjunto com ações sociais, capacitando colaboradores e qualificando a excelência dos serviços prestados.

**VISÃO**

Desenvolvimento da capacidade produtiva e intelectual em sua plenitude, almejando a realização de projetos de forma a agregar valores éticos e morais estrategicamente.

**PRODUTOS E SERVIÇOS**

Tania da Silva Com. E Prom. ME tem sua principal preocupação alcançar novos clientes que desejam ter maior qualidade em sua programação de TV. Com uma experiente equipe de vendas e instalações, cobrimos a parte do mercado que inda não foi trabalhada, indo até o cliente em ações de vendas externas, plantões em lançamento de apartamentos cabeados por nossos parceiros, introduzindo nosso trabalho.

Ação de vendas é feita juntamente com a instalação de antenas coletivas, oferecendo agilidade e conforto ao assinante, visando economia de tempo para abranger maior fatia do mercado de assinantes, nas condições oferecidas pelas empresas que nos concederão a autorização para representa-las.

O acompanhamento da venda, instalação e pós venda também estará disponível por nossa equipe profissional, garantindo total satisfação de nossos serviços.

O cliente poderá fazer seu pedido diretamente ao vendedor de plantão ou através dos canais oferecidos pela empresa parceira, como telefone ou atendimento on line, impressos no foulder de divulgação.

Após a elaboração dos pedidos dos consumidores, estes serão cadastrados junto a empresa principal para liberação e análise de viabilidade, em seguida, direcionado para instalação.

Após a baixa da ordem de execução do serviço, uma equipe de pós venda entrará em contato, tanto com clientes aprovados e conectados como reprovados ou aprovados e não conectados, acompanhando o andamento do cadastro até sua concretização.

Por ter equipe no local da ação durante o tempo que esta durar, o usuário encontra rapidamente o serviço desejado, personalizando o atendimento e com agilidade na resposta das informações úteis e ofertas disponíveis no site da empresa parceira.

O pedido é feito no modelo de formulário padronizado pela empresa parceira.

Nossos softwares são adequados aos oferecidos pela empresa parceira, trabalhando com exclusividade com seus parceiros.

O processo produtivo é feito pela equipe de pessoal que tem seu principal patrimônio nas múltiplas inteligências e no capital intelectual. Os turnos serão divididos conforme legislação vigente, com oferta de bônus e pagamento de hora extra.

**A necessidade de estoque estimada é de 600 equipamentos que ficarão nas acomodações do almoxarifado, solicitando reposição conforme saída. Estoque mínimo de 150 equipamentos, com base de cálculo de 3 vendas/dia por vendedor, controlados por softwares específicos para a logística da empresa**.