



Universidade Candido Mendes (UCAM)

DRONE FOTOS AÉREAS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado á
Universidade Candido Mendes como exigência parcial para a
obtenção do título de Bacharel em Administração em 2017.
Professor orientador: Marcos Pedro

Rio de Janeiro 2017

Proponentes:

ALEXANDRE ALENCASTRO
THAIS ROCHA FERREIRA
FREDERICO CASSULE

Aprovado em: __/__/__.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Marcos Pedro

Dedicamos este trabalho a Deus, as nossas famílias e amigos por todo incentivo e ajuda para que isso fosse possível.

AGRADECIMENTOS

É com muita gratidão que reconhecemos os incentivos e apoio dados dos nossos amigos e familiares na concretização deste trabalho. Da mesma forma, agradecemos aos professores da Universidade Candido Mendes pela paciência, atenção, ensinamentos e dedicação á nós, seus alunos queridos. Também merecem agradecimento todos os nossos colegas dessa instituição, que contribuíram com o convívio e o debate em sala de aula, fazendo com que o desempenho do nosso trabalho se aperfeiçoasse a cada dia mais e ao final deste semestre letivo se constituísse nesta obra que ora se finaliza.

“Não há tal coisa de “não posso”, apenas “não vou”. Se você é qualificado, tudo que é necessário é um desejo ardente de realizar, de fazer a diferença. Vá em frente, volte. Custe o que custar! Mas você não pode culpar outras pessoas ou a sociedade em geral. Tudo vem da sua mente. Quando fazemos o impossível, percebemos que somos pessoas especiais”.

(Jan Ashford)

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....

RESUMO EXECUTIVO.....

1 DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....

1.1 EQUIPE GERENCIAL

1.1.1 Estrutura Organizacional / Legal

1.1.2 Descrição de Cargos

2 SERVIÇOS.....

3 MERCADOS E COMPETIDORES.....

3.1 DESCRIÇÃO DO PÚBLICO-ALVO

3.2 ANÁLISE DOS FORNECEDORES

3.3 ANÁLISE DA CONCORRENCIA

3.4 ANÁLISE DO AMBIENTE EXTERNO

3.4.1 Ambiente Demográfico

3.4.2 Ambiente Cultural e Social

3.4.3 Ambiente Econômico

3.4.4 Ambiente Político e Legal

3.5 ANALISE SWOT

3.6 ANALISE SWOT CRUZADA

3.7 MODELO DAS CINCO FORÇAS COMPETITIVAS

3.7.1 Entrada dos Concorrentes

3.7.2 Poder de Barganha dos Fornecedores

3.7.3 Poder de Barganha dos Consumidores

3.7.4 Produtos / Serviços Substitutos

3.7.5 Rivalidade entre os Concorrentes

4 ANÁLISE ESTRATÉGICA.....

4.1 VISÃO

4.2 MISSÃO

4.3 OBJETIVOS

4.3.1 Objetivo em curto prazo

4.3.2 Objetivo em médio prazo

4.3.3 Objetivo em longo prazo

4.4 ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIO

5 ESTRATÉGIA DE MARKETING E VENDAS.....

5.1 ESTRATEGIA DE MARKETING

5.1.1 Políticas e Estratégias de Preços

5.1.2 Política de Distribuição de Produtos e Serviços

5.1.3 Estratégias de Promoção e Divulgação

5.2 ESTRUTURA DE COMERCIALIZACAO

5.3 PRODUTOS DE MARKETING

5.3.1 Os 4A's

5.3.2 Os 4C's

5.3.3 Os 4P's do Marketing

5.4 DIVULGACAO

5.4.1 Formas tradicionais de divulgação

5.4.2 Comunicação nas redes sociais

5.5 LOGOMARCA

6 PLANO OPERACIONAL.....

6.1 LAYOUT

6.2 PROCESSO DE COMERCIALIZACAO

6.2.1 Processo de prestação de serviço

7 VIABILIDADE FINANCEIRA.....

7.1 ESTIMATIVA DO FLUXO DE CAIXA

7.2 ESTIMATIVA DA RECEITA BRUTA

7.3 ESTIMATIVA DE CUSTOS VARIÁVEIS

7.4 APURACAO DOS CUSTOS E DESPESAS FIXAS

7.4.1 Apuracao dos custos com mão de obra

7.4.2 Estimativa dos custos com benefícios empregatícios

7.4.3 Estimativa dos custos com depreciação

7.4.4 Estimativa dos custos dos materiais e/ou mercadorias vendidas

7.4.5 Estimativa dos custos de comercialização de produtos e serviços

7.5 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS TOTAIS

7.5.1 Estimativa dos Investimentos Fixos

7.5.2 Estimativa dos Investimentos Financeiros

7.5.3 Estimativa dos Investimentos Pré-Operacionais

7.6 ANÁLISE DOS CENARIOS

CONCLUSÃO.....

REFERENCIA.....

INTRODUÇÃO

O mundo vivenciou um grande avanço tecnológico no último século e mais ainda no início deste. Esse avanço tem influenciado principalmente o modo de operar das empresas tornando-as mais exigentes no quesito de qualidade, produtividade e inovação dos produtos e serviços, e também tem facilitado para as organizações a comunicação com o público, o que conseqüentemente aumentou os seus alcances.

A geração nascida em meados dos anos 90 pôde além de testemunhar, vivenciar a rápida evolução no ramo da fotografia e cinegrafia que ocorreu desde o início dos anos 2000 até o momento presente, com a digitalização das câmeras, o avanço na qualidade das imagens, a acessibilidade para obter equipamentos de última tecnologia e a facilidade de produzir fotos de qualidade profissional e vídeos de qualidade cinematográfica, em casa.

Vivemos em um mundo hoje, conectado através de redes sociais e telas de smartphone, em que a quantidade de imagens produzidas e o impacto dessas imagens na vida das pessoas, é absurdamente maior do que no século passado.

O mercado de drones é um exemplo desse avanço tecnológico em termos de mídia, que tem se tornado cada vez mais popular nos dias de hoje. Como são mini-helicópteros controlados remotamente e que podem voar grandes distâncias, têm sido muito úteis no monitoramento de fronteiras, estradas e florestas, auxílio em plantações, cinegrafia, fotografia e até mesmo em entregas de pizzas.

Nesse cenário enxergamos uma grande possibilidade de termos sucesso empresarial, nos aventurando a entrar e investir nosso capital nesse ramo, que esta se popularizando no nosso país e além disso é intimamente conectado com os desejos da última geração, em termos de mídia e comunicação.

Na empresa em que criamos, denominada Drone Fotos Aéreas Ltda, vamos nos preocupar em oferecer aos nossos clientes fotos e vídeos de ângulos inovadores, com alta resolução de imagens, com durabilidade, qualidade e que possibilitem ser produzidos em maior quantidade no menor tempo possível.

O nosso mercado de atuação se baseia em eventos em geral (festas de casamentos, formaturas, aniversários e bodas); e vídeo-propagandas para condomínios; hotéis, pousadas e chalés; fazendas, sítios e chácaras; parques e reservas; lazer e turismo. Com os nossos drones, poderemos oferecer serviços auxiliares a filmagens em parceria com outras empresas. Estaremos sempre abertos a compreender e atender aos desejos dos clientes.

Ao decorrer deste trabalho, apresentaremos a estrutura da nossa empresa, citando as funções dos sócios e dos colaboradores, nossas estratégias de preços e vendas, nosso material de trabalho e seus fornecedores.

O leitor também vai se informar sobre como nos vamos nos posicionar diante dos nossos concorrentes e qual será a nossa estratégia de marketing, visualizar o layout do espaço que utilizaremos e o processo interno do nosso funcionamento.

Alem desses aspectos funcionais e do nosso planejamento, citados acima, também estaremos disponibilizando nossas tabelas financeiras, desde investimentos iniciais e receita bruta estimada, ate projeções futuras estimadas em cenários otimistas, moderados e pessimistas.

Dessa forma o leitor poderá se inteirar de tudo o que nos, os criadores da Drone Fotos Aéreas Ltda, planejamos e esperamos sobre o nosso novo empreendimento.

É com grande entusiasmo que apresentamos a vocês agora, o nosso trabalho. Boa leitura!



RESUMO EXECUTIVO

Drone Fotos Aéreas é uma empresa Ltda., especializada em realizar fotos e vídeos no inovador segmento da cinegrafia com drones, e que atende eventos em geral (festas de casamento, bodas, formaturas e aniversários); condomínios; hotéis; pousadas e chalés; fazendas, sítios e chácaras; clubes, parques e reservas; lazer e turismo.

O empreendimento ficará localizada na Rua Voluntários da Pátria 261, Botafogo, Rio de Janeiro. Esta rua é uma das mais conhecidas do bairro e muito transitada por comerciantes, clientes e moradores locais. E nela também é aonde está concentrada fortemente o comércio.

O objetivo da empresa é proporcionar aos seus clientes fotos e vídeos da forma mais inovadora, com tecnologia de ponta e a um baixo custo. A empresa pretende oferecer um serviço diferenciado com profissionais qualificados e treinados constantemente em cursos especializados da área a fim de sempre atender aos desejos e necessidades do cliente.

A meta da empresa é tornar-se referência no mercado de imagens capturadas por drones em um prazo máximo de 2 anos e meio, e ao mesmo tempo estabelecer parcerias com outras empresas do ramo de forma a agregar cada vez mais valor ao seu público-alvo com serviços inovadores e de aperfeiçoamento tecnológico em fotos aéreas.

Os serviços oferecidos serão de amplo alcance, com preços competitivos no mercado. A empresa entregará, para seus clientes, imagens com a melhor qualidade que a tecnologia atual pode oferecer.

A estrutura organizacional funcional planejada permitirá variedade de comando entre os sócios, impactando positivamente na supervisão técnica, através da especialização em todos os níveis, bem como a comunicação, sem intermediação, o que agilizará os processos internos e certamente possibilitará negociações eficazes.

Os gerentes empreendedores do negócio buscaram a formação acadêmica no curso de Administração de Empresas. Os cargos foram distribuídos de acordo com as qualificações profissionais dos sócios que pretendem se especializar cada vez mais para a função a ser desenvolvida.

O capital inicial investido para viabilizar o projeto da empresa será de R\$300.000,00 divididos entre os sócios, que irão acumular as atividades de gerência das áreas administrativas, comercial e produtiva da empresa Drone Fotos Aéreas.

A empresa iniciará suas atividades em Janeiro de 2018, com uma meta de captação e atendimento a no mínimo 14 clientes, equivalente a vendas, no primeiro mês em torno de R\$ 53.000,00. Foi destinada a quantia de R\$ 201.510,00

para os investimentos fixos, R\$ 65.490,00 para investimentos financeiros e R\$ 33.000,00 para os investimentos pré-operacionais.

Esses foram os investimentos totais necessários para a realização do negócio, captados por meio da integralização do capital social por parte dos sócios.

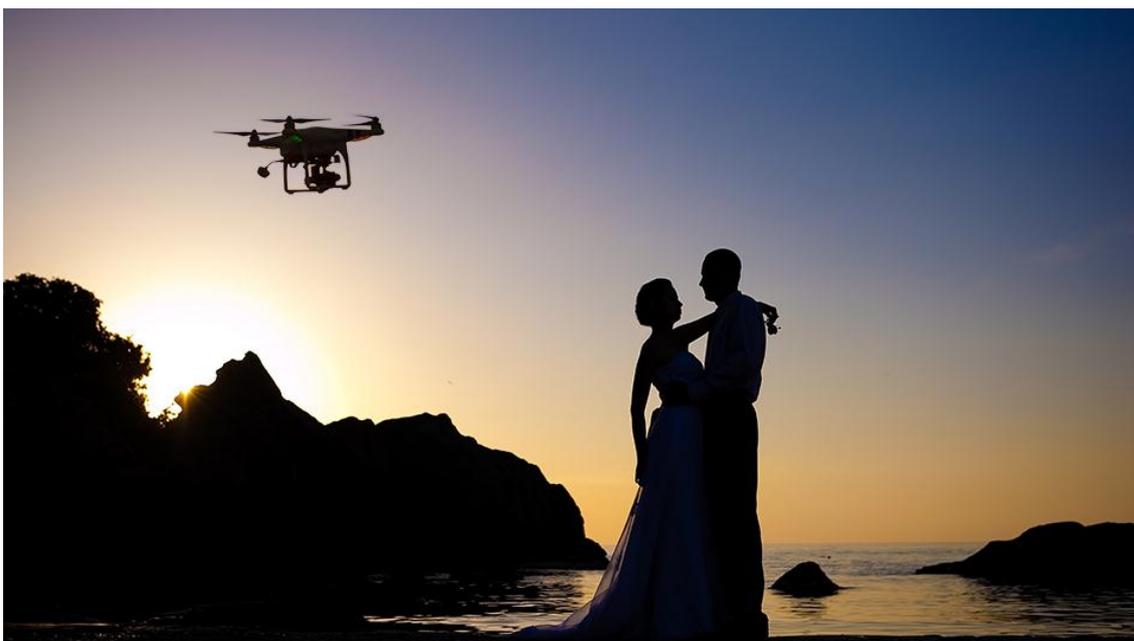
1 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

O negócio surgiu da idéia inovadora de um dos sócios em revelar fotos e vídeos em diversos lugares desta cidade tão cobiçada, que é o Rio de Janeiro. Então surgiu a ideia de fazer uma empresa de fotos aéreas com o uso dessa novidade tecnológica no mercado, que são os drones.

O nosso empreendimento oferece fotos e vídeos em diversos segmentos de atuação: eventos em geral (festas de casamento, bodas, formaturas e aniversários); condomínios; hotéis; pousadas e chalés; fazendas, sítios e chácaras; clubes, parques e reservas; lazer e turismo.

A empresa será instalada no bairro de Botafogo, na Rua Voluntários da Pátria 261, CEP 22270-000 no interior do shopping Infomix, que é um shopping de informática onde se comercializa produtos e serviços de reparo em equipamentos eletrônicos. Este bairro da zona sul é um local, de fácil acesso por partes dos clientes, além de disponibilizar muitos meios de transporte ali por perto, tais como metrô, ônibus e táxi.

Utilizaremos o espaço de maneira mais eficiente possível proporcionando conforto, bem-estar e atendimento desejado aos nossos clientes.



1.1 EQUIPE GERENCIAL

A empresa será constituída pelos sócios:

- Thais Rocha Ferreira:



Brasileira, 26 anos, solteira. Cursando o 8º período de Administração de Empresas pela Universidade Candido Mendes (UCAM). Possui experiência como estagiária da SEAERJ (Sociedade dos Engenheiros e Arquitetos do Estado do Rio de Janeiro) em que executa as atividades de: apoio na administração do projeto com as Nações Unidas para divulgação e acompanhamento dos objetivos do Desenvolvimento Sustentável no governo e nas prefeituras do Estado do Rio de Janeiro; apoio na análise de projetos para premiações na área de Responsabilidade Sócio-Ambiental.

Que na DFA desempenhará a função de Gerente Comercial/Marketing.

- Frederico Cassule:



Estudante de Administração e Analista de Marketing pela Fundação Getúlio Vargas. Muito focado no mundo do empreendedorismo foi vencedor da edição do Startup Weekend Fintech Rio, um dos maiores eventos de empreendedorismo do mundo. Já participou de 3 projetos de startup e tem interesse em trazer suas experiências para a abertura do negócio.

Que na DFA desempenhará a função de Gerente Administrativo/Financeiro.

- Alexandre Alencastro:



26 anos. Cursando Processos Gerenciais com ênfase em negócios na Universidade Candido Mendes. Já trabalhou como auxiliar administrativo nas empresas Vogel Signs, da área de comunicação visual, e Ocean Blue, uma loja de materiais náuticos. No momento esta trabalhando como administrador na empresa Maxiyachts, que realiza aluguel de barcos e passeios turísticos no mar do Rio de Janeiro.

Que na DFA desempenhará a função de Gerente de Produção.

Composição do Capital Social:

Sócios	Valor	Participação
Thais Rocha Ferreira	R\$ 100.000,00	33,33 %
Frederico Cassule	R\$ 100.000,00	33,33 %
Alexandre Alencastro	R\$ 100.000,00	33,33 %
Total do Capital	R\$ 300.000,00	100 %

1.1.1 Estrutura Organizacional / Legal

O organograma tem como principal finalidade representar as relações hierárquicas dentro da organização. Na criação da nossa estrutura organizacional, o organograma representa a organização de maneira flexível, ou seja, sujeita a mudanças que podem ser decorrentes da empresa ou do seu ambiente externo. Sendo assim, Drone Fotos Aéreas LTDA, para melhor atender seus clientes, chegou a estrutura organizacional abaixo:

1.1.2 Descrição de Cargos

A empresa conta com o Gerente Administrativo/Financeiro, o Gerente Comercial/Marketing, o Gerente de Produção e dois Operadores de drone Cinegrafistas.

Haverá um Contador e uma Acessória Jurídica terceirizados.

Gerente Comercial e Marketing: Thais Rocha Ferreira

- Irá gerenciar diretrizes e definir estratégias para comercialização de produtos e serviços. Desenvolver estudos de mercado a fim de avaliar potenciais concorrentes, estudos sobre o posicionamento estratégico da empresa e aumentar a participação no mercado. Avaliar relatórios de vendas de produtos/serviços e índices de performance. Controlar toda a divulgação e mídias sociais, promover o planejamento estratégico de marketing.

Gerente Administrativo e Financeiro: Frederico Cassule

- Irá planejar e organizar ações e atividades administrativas da empresa relacionadas ao fluxo administrativo e interativo das demais gerências. Controlar o fluxo de caixa.

Gerente de Produção: Alexandre Alencastro

- Irá coordenar as operações de produção e edição das imagens, até a conclusão e entrega dos trabalhos.

Operador de drone Cinegrafista: Teremos 2 pessoas exercendo esse cargo na empresa, para que possamos ter o máximo de produtividade.

- Serão responsáveis pela captação de fotos e vídeos no ambiente aéreo e também no ambiente terrestre, e realizar edição bruta do material para enviar aos clientes.

Os Operadores de drone Cinegrafistas serão entrevistados e contratados para trabalhar na empresa, diretamente pelos gerentes. Esses profissionais serão escolhidos por critérios específicos, destacando-se habilidade na pilotagem dos drones, senso de responsabilidade, organização, trabalho em equipe, competência para o cargo e capacidade de tomar decisão de forma rápida e eficaz.

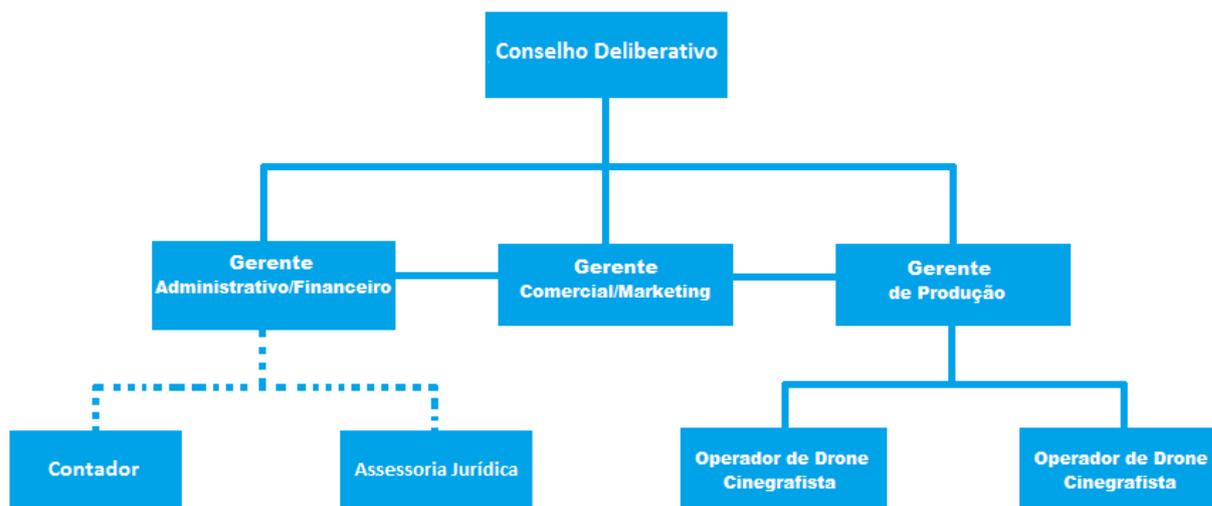
Contador: (Serviço terceirizado)

- Efetuar o controle das contas correntes, analisar o fluxo de caixa e demais relatórios financeiros analisando contas a pagar e a receber; operacionalizar as políticas de cobrança e pagamentos definidas pelo gerente administrativo/financeiro e cuidar dos impostos.

Formação: graduação em Ciências Contábeis.

Assessoria Jurídica: (Serviço terceirizado)

- Cuidar dos contratos da empresa com os funcionários, relações com os clientes e de toda a parte jurídica da empresa. Formação: graduação em Direito.



2SERVIÇOS

A Drone Fotos Aéreas Ltda tem como missão levar ao mercado serviços de alta qualidade em filmagens aéreas.

As atividades serão desenvolvidas com drones de alta tecnologia, capazes de voar por cerca de meia hora cobrindo áreas com um raio de seis quilômetros, em torno do operador, gravando imagens em alta definição para posterior análise e edição bruta. Os drones terão baterias reservas que serão pré-carregadas, para poder realizar sempre a cobertura completa dos eventos, e obter satisfação máxima dos clientes.

Os serviços serão formatados de acordo com as necessidades do cliente, bem como características geográficas e arquitetônicas da propriedade a ser filmada ou fotografada.

Ofereceremos duas opções de serviço aos clientes, diferenciados somente pelo tempo de filmagem:

- Meio dia = A filmagem é realizada somente no período da manhã ou da tarde.
- Dia Inteiro = A filmagem é realizada no período da manhã e da tarde, totalizando um dia inteiro de filmagem.

Tabela de Preço dos Serviços:

SERVIÇO	Preço Venda Unitário
Filmagem periodo Meio Dia	R\$ 2.800,00
Filmagem periodo Dia Inteiro	R\$ 4.200,00
Transporte da equipe e equipamento	R\$ 10,00 p/ Km

3 MERCADOS E COMPETIDORES

3.1 DESCRIÇÃO DO PÚBLICO-ALVO

Clientes em busca de um serviço especializado em fotos e vídeos para seus eventos ou divulgar imagens do seu negócio em alta definição e com profissionais altamente qualificados. Buscamos atender clientes situados em vários segmentos deste mercado, como:

- Eventos em geral (festas de casamento, formaturas, aniversários, bodas)
- Condomínios
- Hotéis, pousadas e chalés
- Fazendas, sítios e chácaras
- Clubes, parques e reservas
- Lazer e turismo.

Preocupamo-nos em oferecer aos nossos clientes um serviço pautado no aprimoramento tecnológico, na especialização contínua, no atendimento adequado á demanda, ao trabalho em equipe e um preço competitivo no mercado.

Planejamos agregar cada vez mais valor ao nosso público alvo, conhecendo-os profundamente, identificando seus desejos e necessidades através de pesquisas mercadológicas e analisando a concorrência de forma a oferecer o melhor produto e serviço.

3.2 ANÁLISE DOS FORNECEDORES

A empresa realizou uma ampla pesquisa dos fornecedores de drones para optar por modelos que tenham maior autonomia, qualidade na produção e transmissão das imagens, fácil manutenção e reposição de peças no Rio de Janeiro, bem com boa resistência ao uso contínuo.

Também será necessário equipamentos eletrônicos para gravação, produção, manipulação e armazenamento de imagens de alta resolução. Os programas de computador que forem utilizados deverão ser devidamente licenciados, para evitar multas e processos, bem como facilitar a atualização dos mesmos juntos aos fornecedores.

O plano da empresa é ter pelo menos 3drones, 3cameras, 2tablets e 2 computadores para edição de imagens e 3 para trabalhos administrativos. No caso dos drones e câmeras, um ficará guardado como reserva para caso haja algum problema com o principal, possamos substituí-lo. Caso algum material se perca ou quebre, vamos repor ou concertar ele o mais rápido possível.

Em geral, a compra de matérias com fornecedores não será muito constante, mas a escolha dos mesmos será fundamental para o sucesso do empreendimento.

- Fornecedor de drones:

Os drones que usaremos serão do modelo: Drone Dji Mavic Pro Fly.



Preço: R\$ 6500,00

DJI

Fundada em 2006 pelo empresário Frank Wang, a DJI é uma empresa chinesa sediada na cidade de Shenzhen. Pioneira no desenvolvimento de drones para uso profissional, a marca rapidamente abocanhou uma enorme fatia desse mercado e ainda hoje é uma empresa respeitada ao redor do mundo todo.

Atualmente, a DJI vende drones no Brasil por meio de revendedoras especializadas, mas também já começou a disponibilizar produtos em grandes lojas do comércio eletrônico nacional.

De acordo com o jornal O Estado de São Paulo, a fabricante de drones DJI pode aterrissar no Brasil em breve.

Segundo a publicação, a empresa chinesa tem entre as possibilidades analisadas abrir um escritório em Brasília nos próximos meses para ter uma base estabelecida na América Latina. Além disso, ela deve expandir a quantidade de produtos presentes por aqui — e isso tudo pode até, na melhor das hipóteses, reduzir um pouco o preço de alguns modelos.

- Fornecedor de Câmeras:

- As câmeras que usaremos serão do modelo: Camera Nikon D5200 FullHd Kit 18-55mm+64gb



Preço: R\$ 2000,00

Nikon

A Nikon é reconhecida por sua reputação como líder mundial em produtos de imagem, e suas tecnologias continuam tendo um papel significativo na definição da indústria fotográfica.

Nos últimos 90 anos, a Nikon impulsionou consistentemente os setores de fotografia, imagens e equipamentos óticos, descoberta por descoberta, produto por produto. À medida que nós continuamos com a nossa missão de pesquisa e desenvolvimento de avançadas tecnologias que irão melhorar a vida de nossos clientes, a Nikon também reafirma o seu comprometimento em oferecer produtos e suporte da mais alta qualidade.

Os produtos originais são vendidos pela Nikon do Brasil Ltda; com garantia local de dois anos para câmera, flashes e lentes, e assistência técnica qualificada.

- Fornecedor de computadores e softwares:

Usaremos tablets do modelo: Apple 12.9-inch iPad Pro
E computadores do modelo: MacBook Pro, Intel® Core™ i7, 16 GB, 256 GB, Tela de 15,4”



Preço: R\$ 8400,00



R\$ 15000,00

Apple

A Apple Inc. é uma empresa multinacional norte-americana que tem o objetivo de projetar e comercializar produtos eletrônicos de consumo, software de computador e computadores pessoais.

Produtos originais da marca são vendidos no Brasil, com garantia e assistência técnica qualificada.

3.3 ANALISE DA CONCORRENCIA

Após pesquisa, encontramos e analisamos nossos possíveis concorrentes, que já estão atuantes no mercado, tanto no Rio de Janeiro como em outros estados do Brasil. Eles prestam seus serviços por períodos de filmagem que o cliente escolhe, cobrando um valor em média de R\$ 3000,00 para Filmagem no período de “Metade de um Dia” (manha ou tarde), e R\$ 4500,00 para Filmagem no período de um “Dia Inteiro” (Manha +tarde).

Segue uma lista das empresas concorrentes existentes no mercado:

WDRONE

A WDRONE surgiu a partir da parceria de um grupo de profissionais apaixonados por drones, que atuam no mercado profissionalmente e que juntos apresentam a melhor solução para o seu negócio através da filmagem e fotografia aérea com drones.

Proporcionam soluções em fotografia e filmagem profissional, para as mais diversas pessoas e empresas, atendendo suas expectativas e necessidades. Através dos drones, podem proporcionar novos olhares e pontos de vista diferenciados e por um baixo custo.

Trabalham com drones seguros e modernos com qualidade de filmagem 4K e fotografias RAW/DNG. Todas as aeronaves que operam são regularizadas pela ANAC, Agência Nacional de Aviação Civil.

Dragon Imagens Aéreas

A Dragon Imagens Aéreas é uma empresa orientada para a entrega de imagens (fotografia e filmagem) para as mais diversas aplicações: ramo imobiliário, publicitário, engenharia, agricultura e ambiental, entre outros.

Sua inspiração é surpreender seus clientes através de um produto de alta qualidade a um custo acessível.

Utilizam drones homologados pela Anatel e trabalham dentro dos preceitos de segurança.

MAX DRONE

A Max Drone é uma empresa do grupo Portal 3D+.

Há mais de 15 anos, o Portal 3D atua na produção de vídeos, mídia online, edições, produções áudio visuais e diversos outros serviços digitais.

A Max Drone chega ao mercado para agregar valor com o uso de drones, seja para FILMAGEM AÉREA, FOTOGRAFIAS AÉREAS, AÇÃO PROMOCIONAL, dentre outros.

Trabalha em todas as áreas de atuação de um Drone:

- Filmagens aéreas com edição profissional;
- Acompanhamento de Obras;
- Inspeção de telhados;
- Cobertura de eventos;
- Ação promocional com Drone;
- Mapeamento aéreo;
- entre outros.

Oferece mais que apenas filmagem aérea, realizando também a produção completa dos vídeos, com filmagens aéreas, filmagens terrestres, vinhetas e edição.

É uma empresa socialmente responsável;
Se solidariza e colabora na realização de sonhos de crianças com doenças graves, através da Make a Wish Brasil, oferecendo os serviços com seus drones gratuitamente.

DFA Filmes

A DFA Filmes – Produtora Audiovisual – opera em 6 Estados, com sede no Rio de Janeiro.

São especializados em fotografia e filmagem aérea utilizando V.A.N.T. veículos aéreos não tripulados e produções de vídeos.

A DFA oferece uma variedade de serviços de qualidade, graças à complementaridade da sua equipe.

3.4 ANALISE DO AMBIENTE EXTERNO

Em 2016, o mercado nacional de drones começou com uma estimativa de crescimento de quase 200 milhões ao longo dos doze meses. Atualmente, a presença dos drones, por exemplo, na cobertura de eventos e produções cinematográficas não são mais novidades e já podem ser considerados ferramentas indispensáveis nessas áreas.

Então a demanda neste segmento de mercado, está aumentando cada vez mais, pois as pessoas querem que seus eventos sejam marcantes em suas vidas e nada melhor do que fotos tiradas com qualidade, detalhamento nas imagens e brilho.

3.4.1 Ambiente Demográfico

Segundo o SEBRAE, a cidade do Rio de Janeiro possui 6.320.446 habitantes, o que corresponde a 40% do total do Estado do Rio de Janeiro. A área mais populosa da capital é a Zona Norte, com 87 bairros e 42% da população do município. A maior densidade demográfica (10.185 hab/ km²) também se situa na Zona Norte.

A Zona Oeste apresenta a 2^o maior população e a menor densidade demográfica (2.851 hab/ km²), já que sua área territorial é extensa. Nela estão os 3 bairros mais populosos da cidade: Campo Grande (328.370 hab.), Bangu (244.728 hab.) e Santa Cruz (217.333 hab.).

A densidade demográfica do Centro e Zona Sul é de 9.794 hab/ km², bem próxima da Zona Norte. O bairro com a maior densidade demográfica da capital é a Rocinha (48.258 hab./ km²).

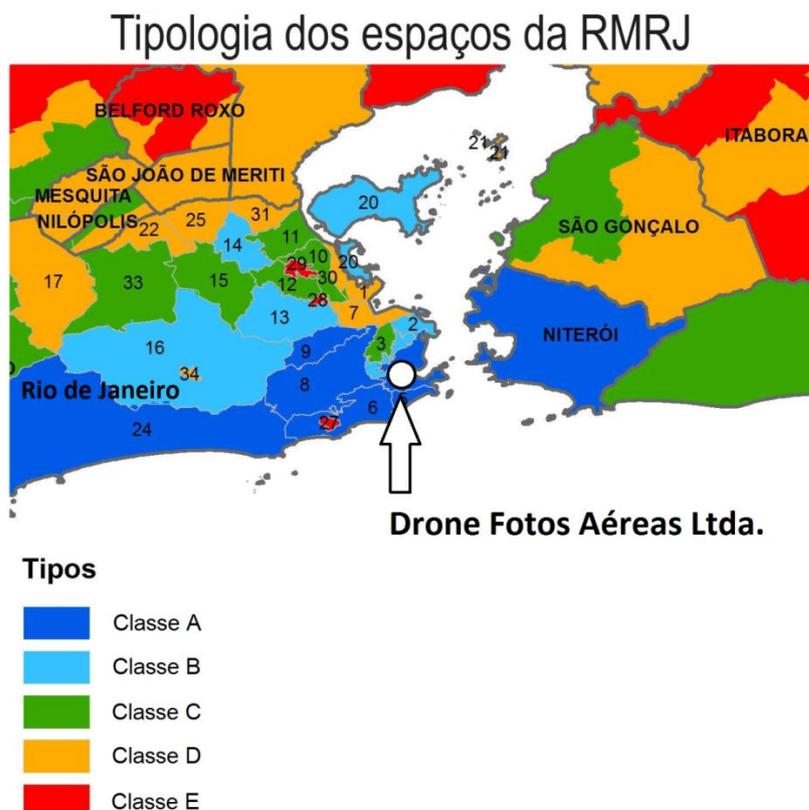
Para a nossa empresa o foco é captar clientes residentes na Zona Norte, Centro e Zona Sul, locais que possuem maior densidade demográfica do Rio de Janeiro.

E como a nossa empresa está localizada em Botafogo, fica fácil para as pessoas residentes desses locais terem acesso ao nosso serviço, pois contam como meios de transporte o metrô, ônibus, táxi, uber, e afins, auxiliando na consecução dos negócios do nosso empreendimento.

3.4.2 Ambiente Cultural e Social

Drone Fotos Aéreas LTDA vai impactar diretamente o cotidiano das classes A e B, que representa a população de maior concentração de renda do Rio de Janeiro. Estas classes por terem um nível cultural e de renda superior, valorizam um serviço de fotos e vídeos de alta performance. Então precisamos estar sempre a frente a fim de oferecer o melhor produto/serviço.

Para as classes A e B, o gasto com fotos e vídeos não é simplesmente um serviço, mas um símbolo de status, poder e identidade. Por isso, precisa ser estudada e aprimorada constantemente a fim de impactar positivamente na vida dessas pessoas e tornar-se uma necessidade para elas a contratação do nosso serviço.



Fonte: <https://confins.revues.org/10870> (Revista franco-brasileira de geografia)

3.4.3 Ambiente Econômico

Segundo Gartner, o mercado de drones deve ganhar impulso a partir deste ano. A consultoria projeta aumento na receita global de 34%, atingindo mais de US\$ 6 bilhões em 2017, podendo chegar a US\$ 11,2 bilhões até 2020. Serão três milhões destes dispositivos produzidos e vendidos no ano, em número 39% maior em comparação a 2016.

Isso mostra um crescimento nesse mercado, o que representa um espaço para o aproveitamento de oportunidades e investimento em um serviço diferenciado e de qualidade.

Apesar da crise econômica que ainda se instala em todo o país, o olhar para o ano que pretendemos abrir a Drone Fotos Aéreas Ltda é otimista segundo os dados estatísticos apresentados no mercado de drones.

Neste momento de crise, as empresas se preocupam e observam com mais detalhes os custos e os processos que podem ser otimizados, desta forma, dando oportunidades para a atualização especificada da nossa empresa.

A estimativa do IPCA para 2017 caiu de 4,01% para 3,93%, a décima redução seguida. Para 2018, a previsão do mercado para a inflação recuou de 4,39% para 4,36%. Com isso, manteve-se a expectativa de que o indicador ficará abaixo da meta central (4,5%) tanto para este ano quanto para o próximo ano.

O impacto que a inflação terá sobre o nosso negócio será com referência ao pagamento dos salários dos funcionários e a relação direta que o IPCA tem com a taxa de juros, uma vez que para atingir a meta estipulada, o Banco Central aumenta a taxa Selic com o objetivo de diminuir a inflação, o que torna qualquer possibilidade de financiamento junto aos bancos bem mais caros.

Alem disso, segundo o Bovespa, o dólar passa de R\$ 4,00 e bate recordes de alta. A consequência disso é que o real se desvaloriza e que ficamos mais pobres. Perdemos o poder de compra em relação ao resto do mundo.

Como o nosso produto é importado, isso afeta o nosso empreendimento, pois com o dólar em alta, fica mais caro comprar o drone o que pode prejudicar a consecução dos nossos negócios.

3.4.4 Ambiente Político e Legal

Para a operacionalização da nossa empresa é importante ter uma legislação que assegure o uso de drones de forma consciente a fim de que se preze pela segurança das pessoas que estão ao redor.

O uso de drones tem Legislação Específica:

A Diretoria Colegiada da ANAC, aprovou o regulamento especial para a utilização de aeronaves não tripuladas, popularmente chamadas de drones. A norma (Regulamento Brasileiro de Aviação Civil Especial – RBAC – Enº 94) foi publicada no Diário Oficial da União no mês de Maio. O objetivo é tornar viáveis as operações desses equipamentos, preservando-se a segurança das pessoas. A instituição das regras tem como propósito o desenvolvimento sustentável e seguro para o setor.

O novo regulamento da ANAC, dividiu as aeronaves não tripuladas em aeromodelos, drones usados para fins recreativos e aeronaves remotamente pilotadas (RPA), drones utilizados para operações comerciais, corporativas ou experimentais.

Os drones de uso comercial, corporativo ou experimental (RPA) foram categorizados em três classes, de acordo com o peso máximo de decolagem do equipamento:

O equipamento que usaremos para o nosso trabalho, será o DroneDjiMavic Pro Fly More Combo, que está classificado como Classe 3, pois seu peso é menor que 25 kg e as exigências de aero-navegabilidade para essa classe são:

-A norma determina que as RPA Classe 3 que operem além da linha de visada visual (BVLOS) ou acima de 400 pés (120m) deverão ser de um projeto autorizado pela ANAC e precisam ser registradas e identificadas com suas marcas de nacionalidade e matrícula. Drones dessa classe que operarem em até 400 pés (120m) acima da linha do solo e em linha de visada visual (operação VLOS) não precisarão ser de projeto autorizado, mas deverão ser cadastradas na ANAC por meio do sistema SISANT, apresentando informações sobre o operador e sobre o equipamento. Os drones com até 250g não precisam ser cadastrados ou registrados, independentemente de sua função (uso recreativo ou não).

De acordo com a regulamentação da ANAC, para pilotar aeronaves não tripuladas RPA, os pilotos remotos e observadores (que auxiliam o piloto remoto sem operar o equipamento) devem ter no mínimo 18 anos. Para pilotar aeromodelos não há limite mínimo de idade.

O cadastro dos drones (aeromodelos ou RPA Classe 3) com peso máximo de decolagem superior a 250g é obrigatório e deve ser feito pelo Sistema de Aeronaves Não Tripuladas (SISANT) da ANAC pelo endereço systemas.anac.gov.br/sisant. O número de identificação gerado na certidão de cadastro deve estar acessível na aeronave ou em local que possa ser facilmente acessado, de forma legível e produzido em material não inflamável.

De acordo com a ANAC, os voos com aeromodelo e RPA Classe 3 não precisam ser registrados. O voos com as demais aeronaves não tripuladas devem ser registrados.

É fundamental para a consecução do nosso empreendimento, seguir essa norma, já que reduz o risco de acidentes com esses equipamentos além de evitar processos judiciais decorrentes do seu mau uso.

3.5 ANALISE SWOT

FORÇAS	FRAQUEZAS
F1 Domínio da língua estrangeira para eventos internacionais	FA1 Risco de acidentes
F2 Localização estratégica	FA2 Não fazemos edição das imagens para os nossos clientes
F3 Serviços variados para diferentes tipos de clientes	FA3 Poucos operadores de drone na nossa empresa
F4 Inovação, alta resolução de imagens, qualidade e aprimoramento tecnológico	
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
O1 Mercado em expansão	A1 Eventual aumento da concorrência em função da expansão do mercado e do grande interesse das pessoas por este tipo de serviço
O2 Legislação em vigor, que aprova o uso de drones	A2 Crise econômica do país
O3 Interesse da população em fotos e vídeos de forma inovadora	A3 Aumento da regulamentação do uso de drones
	A4 Dificuldade em encontrar locais de manutenção dos nossos drones por serem uma tecnologia nova no país.

3.6 ANALISE SWOT CRUZADA

F2 + O3 + O1 – Parceria com hotéis, Agências de turismo e Salões de eventos para a inclusão do nosso serviço nos seus pacotes	F3 + A1 – Participação em grupos empresariais, tais como Rotary Club, CNC, BNI, SEBRAE, FIRJAN, para aumentar a rede de relacionamentos e indicações mutuas de clientes
FA2 + O1 – Parceria com editores de imagens autônomos para complementar o atendimento aos nossos clientes	FA3+ A1 – Parceria com operadores de drones autônomos, para eventuais necessidades de pessoal

3.7 MODELO DAS CINCO FORÇAS COMPETITIVAS

3.7.1 Entrada dos Concorrentes

Os novos concorrentes serão empresas e pilotos de drone autônomos que vão realizar serviços semelhantes aos nossos com preços competitivos e até podem montar empresas com nomes, logomarcas, e serviços copiando a nossa. Pois este mercado está em expansão e o interesse das pessoas por este tipo de serviço cresce constantemente. Nossa vantagem em relação às empresas novas será a maior experiência no ramo e fama mais abrangente no mercado de cinegrafia com drones, pois seremos pré-existentes a elas. Para nos defender dos novos entrantes, a Drone Fotos Aéreas investirá sempre nas melhores tecnologias do mercado, para manter o padrão mais alto possível, com softwares de última geração, drones que voam por mais tempo, maior resolução de câmera, e maior raio de alcance de voo; para de essa forma dificultar que empresas iniciantes alcancem a mesma capacidade operacional. A marca e a logomarca da empresa serão registradas no INPI, para a empresa ficar protegida contra o uso indevido de terceiros.

3.7.2 Poder de barganha dos fornecedores

Apesar de ser uma tecnologia nova, já existe bastante fornecimento no mercado de variados tipos e marcas de drones. Com a expansão do uso desta tecnologia, o número de fornecedores aumentará cada vez mais. No nosso caso, para os principais itens do nosso equipamento de trabalho que serão os drones, as câmeras e os computadores; teremos preferência pelas marcas Dji, Nikon e Apple, por elas apresentarem atualmente as melhores tecnologias e custo/benefício; mas não nos sujeitaremos a uma dependência dessas marcas, buscando diversificar cada vez mais nossos fornecedores ao longo do tempo, a medida que as atualizações tecnológicas dos produtos sejam oferecidas por eles, e assim o poder de barganha dos nossos fornecedores será mantido pequeno sobre a Drone Fotos Aéreas.

3.7.3 Poder de barganha dos consumidores

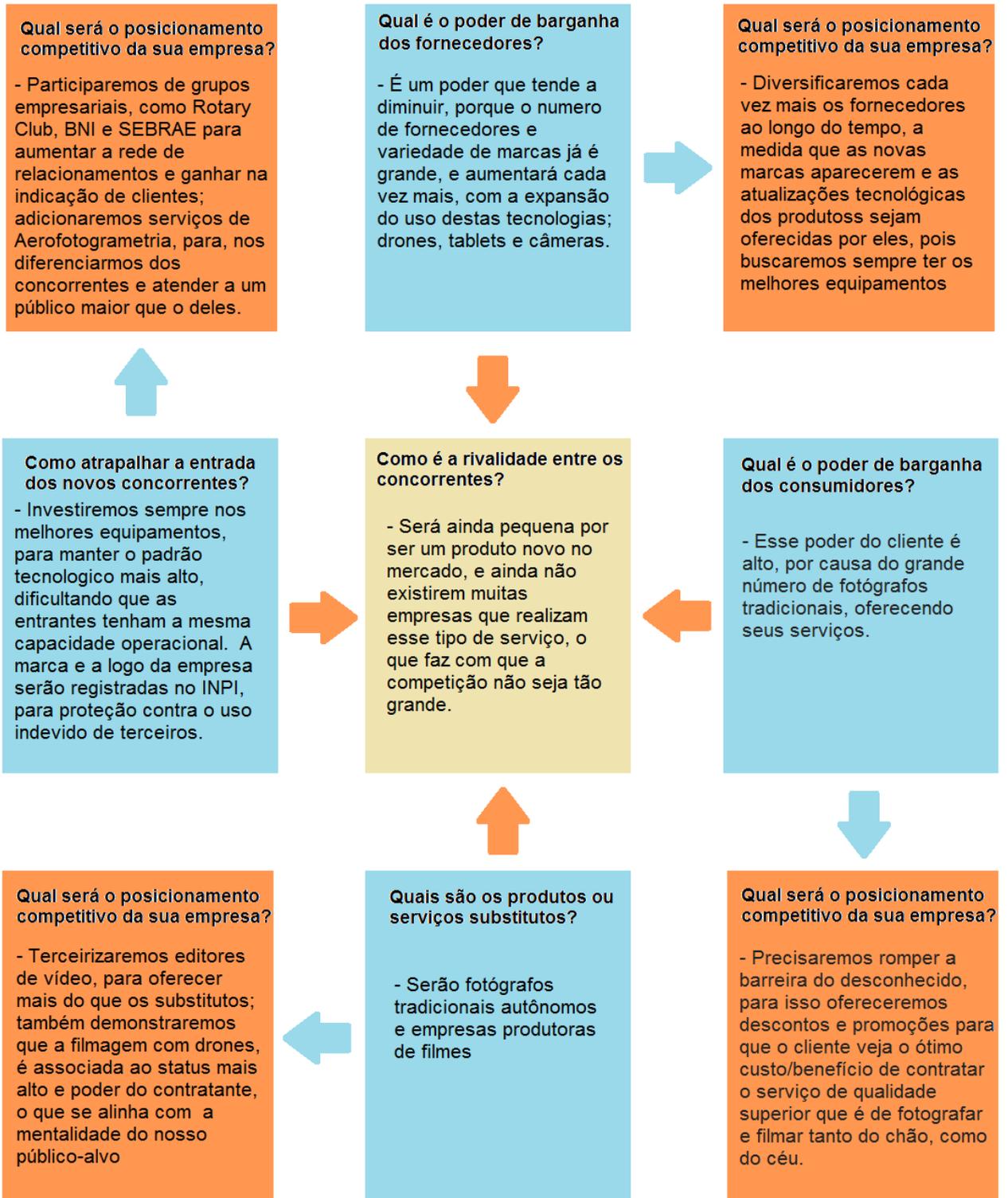
O poder de barganha do cliente é alto pela grande oferta de fotógrafos tradicionais. O desafio da empresa será o de quebrar a barreira do desconhecido, por se tratar de uma nova empresa oferecendo um serviço inovador por um preço mais caro, desse modo vamos criar políticas de preços com descontos e promoções para que o cliente enxergue que o custo\benefício de nos contratar é muito maior do que contratar um fotografo tradicional. Através das nossas publicidades faremos o cliente identificar que o nosso serviço é uma novidade de qualidade muito superior às coberturas fotográficas comuns, pois é claro além de fotografar e filmar a partir do chão, a Drone Fotos Aéreas vai fotografar e filmar a partir do céu. Dessa forma, buscaremos vencer o desafio de ganhar os nossos clientes mantendo preços dignos dos nossos serviços.

3.7.4 Produtos / Serviços substitutos

Serão fotógrafos autônomos e empresas produtoras de filmes. Para conter essa ameaça vamos demonstrar aos nossos clientes a versatilidade e superioridade dos nossos serviços, pois nós faremos o que fotógrafos e cinegrafistas fazem, e também vamos terceirizar editores de vídeo, para que nosso produto ofereça ainda mais do que os substitutos oferecem, por um preço proporcionalmente competitivo com o deles. Vamos sempre chamar a atenção dos nossos clientes para a novidade e revolução cinematográfica que o nosso serviço ainda representa no mercado, e além disso, mostrar a eles que o serviço de filmagem com drones, está ligado ao status social mais alto e ao poder daquele que o contrata, o que se alinha não só com a mentalidade, mas também com a potencialidade das classe A e B, nosso público-alvo.

3.7.5 Rivalidade entre os concorrentes

Serão empresas de drone localizadas no Rio de Janeiro, e também em outros estados. A rivalidade será ainda pequena por ser um produto novo no mercado, e ainda não existirem muitas empresas que realizam esse tipo de serviço no mercado, o que faz com que a competição no mercado de cinegráfrica aérea com drones, não seja tão grande. A vantagem delas em relação à nós será a maior experiência no ramo e fama mais abrangente no mercado de cinegrafia com drones, pois elas serão pré-existentes a nós. Para nos destacarmos dos concorrentes já estabelecidos, participaremos de grupos empresariais, tais como Rotary Club, CNC, BNI, SEBRAE, FIRJAN, para aumentar a rede de relacionamentos e ter indicação de mais clientes, vamos nos especializar mais nos softwares para adicionar os serviços de Aerofotogrametria e topografia, que consiste em realizar o mapeamento de grandes áreas através da câmera da aeronave, para dessa forma nos diferenciarmos dos concorrentes, e atender a um publico maior.



4 ANÁLISE ESTRATÉGICA

4.1 VISÃO

A visão da empresa é tornar-se referência de excelência na captação de material cinematográfico com veículos aéreos não tripulados buscando sempre a qualidade ao serviço prestado, obedecendo ao prazo de atendimento e a um baixo custo para o cliente.

4.2 MISSÃO

A nossa missão será realizar os sonhos e trazer satisfação aos clientes, não só através da gravação de imagens aéreas inovadoras de seus eventos, mas também através de um bom serviço de atendimento, pontual e com o compromisso de atender da melhor maneira possível os desejos de nossos contratantes, demonstrando assim através de nossas ações e desempenho em campo, o valor que damos a eles e aos momentos da vida que são importantes para eles.

4.3 OBJETIVOS

Os objetivos da Drone Fotos Aéreas Ltda. serão: fornecer qualidade ao serviço prestado, aperfeiçoamento tecnológico constante, investir no marketing da empresa a fim de que ela se torne referência neste segmento de mercado e estabelecer parcerias com empresas do mesmo ramo. A nossa finalidade é despertar o interesse do cliente em realizar fotos e vídeos de forma inovadora sempre atendendo aos seus desejos e necessidades.

4.3.1 Objetivo em curto prazo

O objetivo da empresa é tornar-se conhecida no mercado no primeiro ano, para isso uma das estratégias que desenvolveremos será começar com um preço um pouco abaixo que o dos concorrentes, (que têm em média um preço de R\$ 3.000,00 para filmagens de meio dia e R\$ 4.500,00 para filmagens de dia Inteiro), para que nossos serviços sejam mais acessíveis, e assim pessoas com um poder aquisitivo um pouco menor também possam nos escolher.

O plano para o primeiro ano será fazer uma boa estratégia de marketing, através de promoções e também fazer um bom trabalho de publicidade através das mídias sociais e ida física aos potenciais clientes próximos e distantes de nossa localização, para assim ganhar cada vez mais publico e assim aumentar progressivamente a quantidade dos serviços, havendo um aumento de pelo menos 0,4 % na receita bruta a cada mês, que é a expressão financeirado crescimento moderado esperado.

4.3.2 Objetivo em médio prazo

O objetivo da nossa empresa nos primeiros 3 anos será de captar em torno de 576 clientes o que significa ganhar em media 16 clientes por mês, oferecendo-lhes fotos e vídeos aéreos com alta resolução e com a beleza que os clientes

esperam. Para isto vamos investir em equipamentos de última geração, cursos de especialização na área e na fidelização no cliente no pós-venda afim de que ele indique o nosso serviço para outras pessoas.

4.3.3 Objetivo em longo prazo

O objetivo da nossa empresa em cinco anos é de se tornar referência no mercado de drones, tendo atendido mais de 960 clientes, com uma receita anual de R\$ 787.502,58. E então pretendemos abrir franquias em outros locais da cidade, além de aumentar o nosso nicho de mercado para áreas de agricultura e plantação.

4.4 ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIO

Após análise da matriz SWOT, do modelo de Porter, das estratégias de marketing e da importância das redes sociais e dos objetivos definidos, a estratégia de negócio será focada em manter um alto padrão de atendimento com serviço personalizado, cursos de aperfeiçoamento contínuo, sempre prezando pela ética e bons costumes dos colaboradores.

O primeiro passo para montar a estratégia da empresa foi buscar conhecer o nosso público-alvo através de seus hábitos, costumes e preferências. Por isso o monitoramento do comportamento deste público é fundamental para alavancar o nosso empreendimento. Então, busca-se explorar os pontos fracos da concorrência através de um serviço diferenciado, profissionais bem treinados, equipe técnica e unida, a um preço justo, formas diferenciadas de divulgar a nossa marca e a fidelização com o cliente no pós-venda.

Nessa linha, utilizará como estratégia de negócios serviços diferenciados, que chamem a atenção dos clientes possibilitando a contratação do produto que oferecemos. Nossa clientela está situada majoritariamente na Zona Sul do Rio de Janeiro, que é a população com o maior poder aquisitivo. Por isso, o serviço prestado deve estar sempre bem qualificado para atender às grandes exigências desta camada da população.

Os aspectos mercadológicos que favorecem nosso empreendimento são:

- Este segmento de mercado ainda é pouco explorado pelos empreendedores o que pode favorecer o sucesso do nosso empreendimento;
- Por estar situado na zona sul do Rio de Janeiro, atrai um público com um maior poder aquisitivo o que faz aumentar o nº de receitas do nosso negócio.

Assim, pretendemos oferecer aos nossos clientes um serviço de drone fotos aéreas de forma inovadora; qualificada; com imagens inéditas, de alta resolução e a um preço competitivo sempre atendendo aos seus desejos e necessidades.

A estrutura da empresa será simples, de acordo com as necessidades e buscará estabelecer parcerias com outras empresas especializadas no ramo, de forma a

agregar cada vez mais valor ao nosso público-alvo com serviços cada vez mais inovadores e de aperfeiçoamento tecnológico em fotos aéreas. Para a instalação da nossa empresa, foi alugada uma loja em Botafogo de 36 metros quadrados.

O imóvel possui toda a estrutura necessária para o funcionamento do escritório, com sala de espera/ recepção para atendimento de clientes/ parceiros.

5 ESTRATEGIA DE MARKETING E VENDAS

5.1 Estratégia de produto

A empresa Drone Fotos Aéreas oferecerá os seguintes serviços:

- Filmagens e fotografias, aéreas e terrestres, de propriedades particulares ou empresariais;
- Acompanhamento de construções;
- Inspeção de estruturas de difícil acesso;
- Cobertura de eventos;
- Produções promocionais;

Além dos citados a cima, a empresa eventualmente também oferecerá em seus pacotes, outros serviços, a fim de se destacar mais no mercado, oferecer um serviço superior e substituto ao de outras empresas, e conquistar o público-alvo.

Por exemplo:

- Aerofotogrametria → que consiste em realizar o mapeamento de grandes áreas através da câmera da aeronave;
- Edição das imagens → que será um serviço complementar, terceirizado.

5.1.1 Logomarca



DRONE FOTOS AÉREAS LTDA

Figura 5.5 - Logomarca Drone Fotos Aéreas LTDA - Fonte: Autores

A logomarca transmitirá em suas cores e formas, os objetivos da empresa e os valores com relação ao tipo de serviço que queremos prestar a nossos clientes.

O logo será composto pelo nome da empresa estilizado, nas cores preta e dourada, com o símbolo, que pretendemos tornar famoso ao nosso público-alvo, que une a letra inicial do nome da nossa empresa, o significado da palavra e a semelhança de um drone.

A cor preta é psicologicamente associada com o poder, elegância, a formalidade e ao mistério. Como o mercado de cinegrafia aérea com o uso de drones ainda é uma novidade no Brasil, ele ainda é como um mistério a ser explorado, e isso pode ser contemplado através dessa cor na nossa logo.

Tal cor também simboliza a elegância das imagens aéreas e com os aspectos formais que vão compor a nossa forma de trabalhar, juntamente com o poder que é conferido através da posse e do uso dessa tecnologia.

A cor dourada é associada com a sabedoria, com o sucesso, realização e triunfo, abundância e prosperidade, luxo e qualidade, prestígio e sofisticação, valor e elegância. A psicologia desta cor implica riqueza, riqueza material e extravagância, o que vai causar identificação com a nossa marca para o nosso público-alvo.

O ouro é a cor do vencedor – para o primeiro lugar, as medalhas são sempre em ouro, e a prata é para o segundo lugar.

O emprego dessa cor transmite a nós mesmos e aos nossos clientes, nosso desejo profundo de ter sucesso no nosso empreendimento e destaque na nossa área de atuação, e também a qualidade e o aspecto sofisticado dos serviços que vamos prestar, sendo extravagantes na atenção que damos aos nossos clientes.

A logomarca destaca o nome da nossa empresa, que é a palavra a “drone”, que em si mesma já descreve de maneira simples e verdadeira, o tipo de serviço que o cliente vai encontrar conosco.

Tendo no primeiro estilo a letra “d” inicial da palavra, sido criativamente transformada a semelhança de um drone conectado a sua lente fotográfica abaixo, na cor preta sob um fundo dourado.

E no segundo estilo, foi empregada em um fundo preto a mesma palavra, tendo sua parte frontal ligeiramente inclinada para cima, como se estivesse em uma rampa de decolagem, simbolizando a dinâmica do voo dos drones, e o crescimento comercial e financeiro da empresa.

Esses são os estilos de logomarca que vamos empregar na porta do escritório, material de correspondência, cartões de visita, e em todo o material publicitário, assim como nas redes sociais e mídias, para que sejamos facilmente identificados em meio aos nossos concorrentes, encontrados pelo nosso público-alvo e reconhecidos pelos nossos clientes.

5.2 Estratégia de preço

Após a pesquisa de preço dos concorrentes, fizemos o levantamento do real investimento em equipamentos, custos fixos e variáveis, impostos e depreciação, definimos os preços cerca de 7% abaixo do preço médio dos concorrentes, para sermos competitivos.

Através dessa conceituação, verificamos que havia uma estimativa moderada positiva de resultado financeiro, para o início das atividades.

Além de oferecermos preços abaixo da concorrência, para captarmos clientes estratégicos, faremos divulgação dos vídeos promocionais das empresas contratantes em nossas mídias sociais e páginas na web. Dessa forma, estaremos promovendo as marcas e produtos dos clientes, sem custo adicional, o que torna os serviços da Drone Fotos Aéreas uma relação de ótimo custo/benefício.

Uma outra promoção que a Drone Fotos Aéreas vai oferecer, será que a cada 10 serviços contratados o cliente ganha uma filmagem de dia inteiro grátis. Assim motivaremos a fidelização dos clientes.

5.3 Estratégia de praça

Apesar da Drone Fotos Aéreas ter apenas uma loja física em Botafogo, onde atenderá os clientes tanto presencialmente como pelos meios de comunicação eletrônicos, ela disponibilizará panfletos e cartões de visita na loja, e os distribuirá mediante contatos pessoais dos integrantes da equipe com o público em geral, na própria loja ou em visitas estratégicas a clientes potenciais que a empresa realizará constantemente.

Para a produção dos cartões de visita e panfletos será investida a quantia de R\$ 1000,00.

5.3.1 Internet

Será montado um website da empresa, onde a marca, a visão, a missão, os serviços e o contato, da mesma, serão apresentados.

Para que a Drone Fotos Aéreas apareça na primeira página das pesquisas dos interessados no tipo de serviço que ofereceremos, será contratado o Google AdWords.

Para a montagem do site da empresa será investido o valor de R\$ 2000,00.

O endereço da empresa na internet será: www.dronefotosaereas.com.br

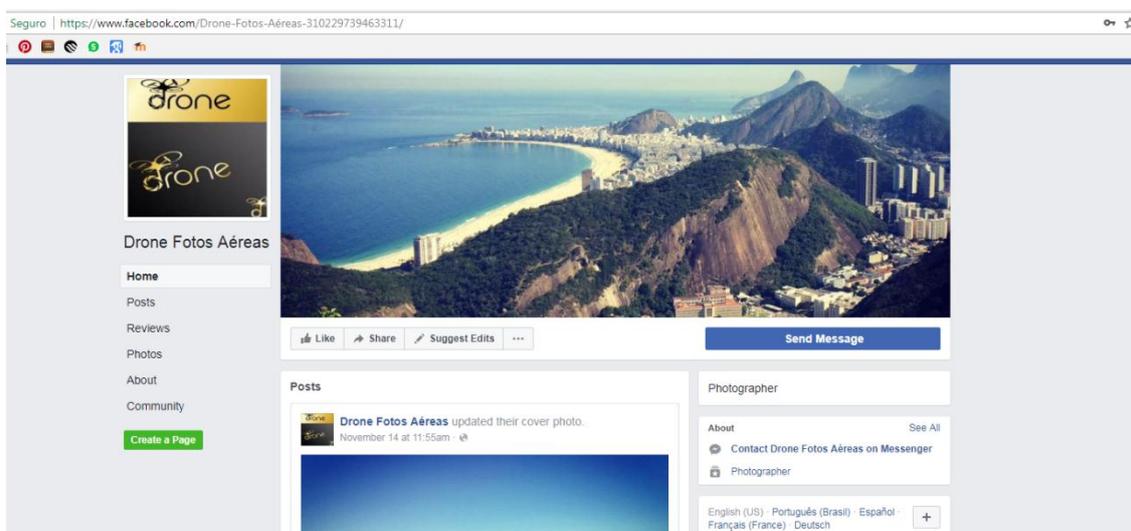
5.3.2 Comunicação nas redes sociais

Hoje, é praticamente impossível haver um usuário da web sem, pelo menos, um perfil em alguma rede social. Em números, pode-se afirmar que seis em cada dez usuários da internet usam algum tipo de rede social, presentes no dia a dia das pessoas, que as procuram e as acessam por diversos motivos, como lazer ou trabalho, por exemplo.

Assim, os sócios da nossa empresa pretendem utilizar o Facebook como ferramenta de divulgação da nossa marca, pois possui mais de 200 milhões de usuários e se tornou, em menos de cinco anos, a rede social virtual mais popular e mais visitada do mundo.

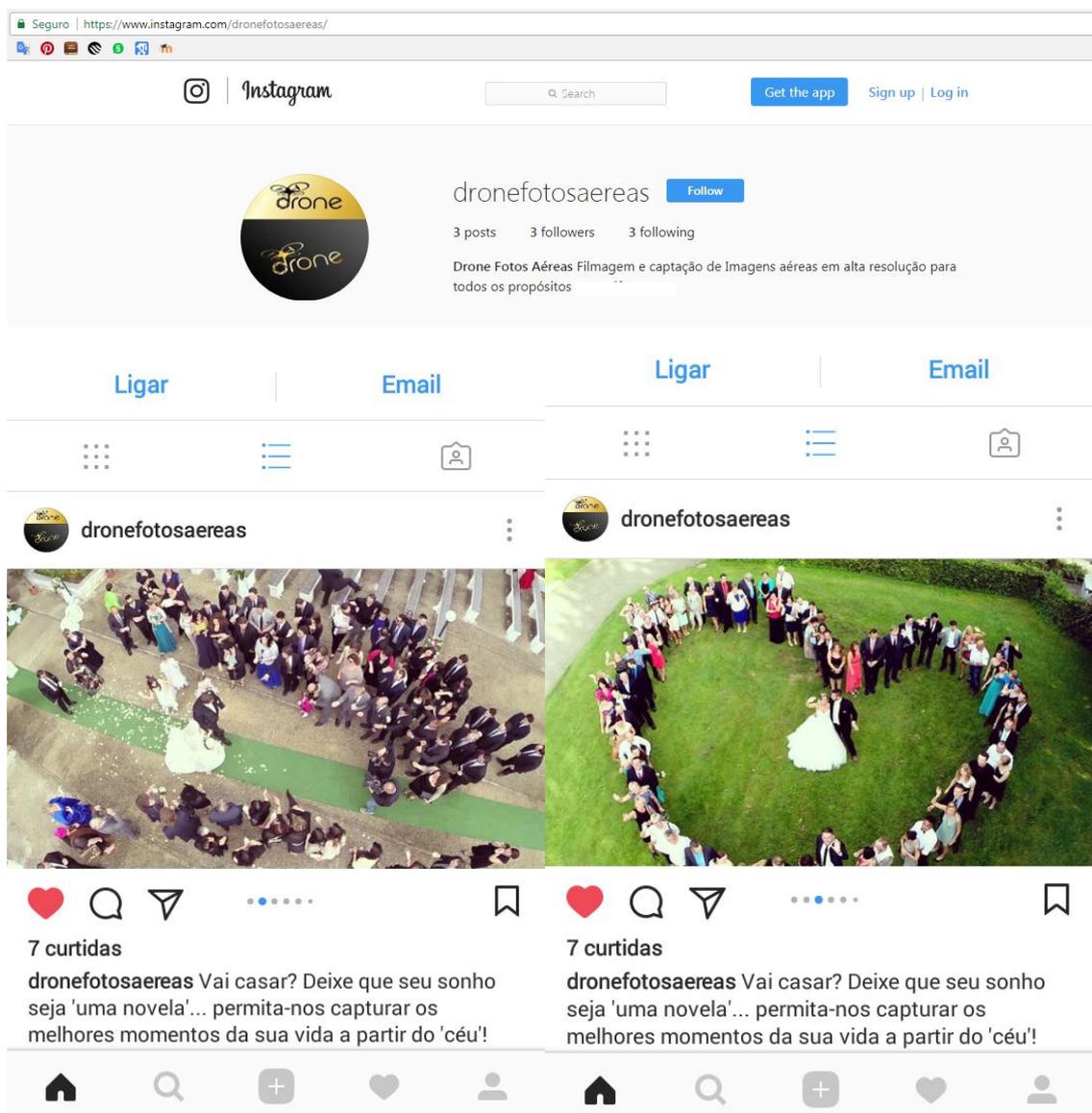
O gerente de Marketing vai criar uma página no Facebook para os seus clientes se familiarizarem com a marca, com os serviços e se informarem das nossa promoções, facilitando o interesse e possível contratação da Drone Fotos Áreas.

Página no Facebook:



Uma outra rede social que tem se destacado muito, no ramo de compartilhamento instantâneo de imagens entre os usuários, é o Instagram. Como nosso negocio é da área de mídias, também vamos ter uma pagina nessa rede social para ampliar ainda mais a divulgação do nosso trabalho.

Pagina no Instagram:



Além da internet, não excluiremos a possibilidade de também divulgar o trabalho, no longo prazo, pelos meios tradicionais como o rádio, televisão, revistas e jornais.

Mas vamos inicialmente utilizar apenas as redes sociais, pois além de facilitarem o vínculo permanente com o cliente, divulgação de informações sobre a nossa marca e até a atração de novos clientes para o nosso empreendimento, são ferramentas gratuitas.

5.4 Estratégia de promoção

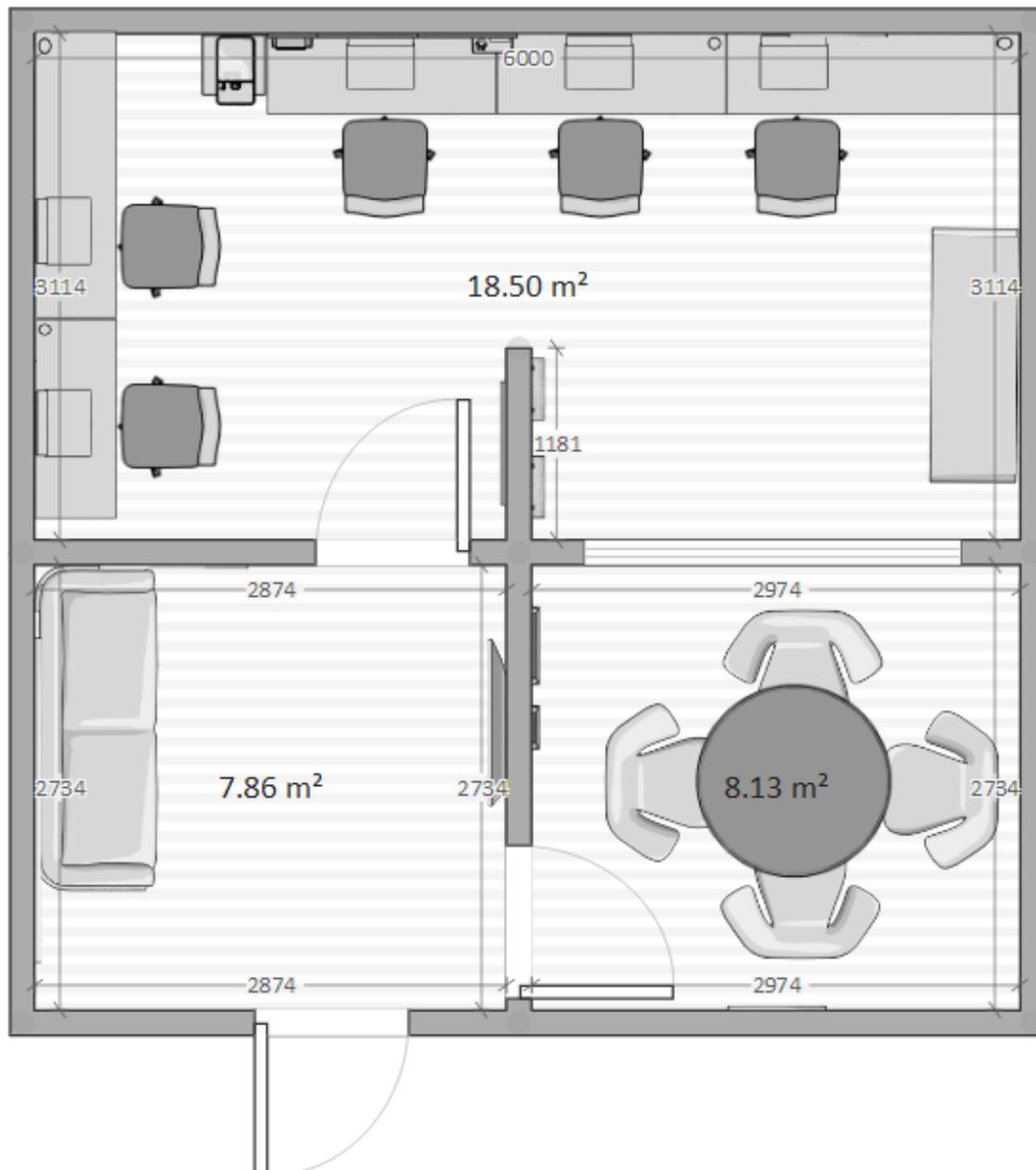
Objetivo	Canais	Descrição
Se destacar mais no mercado, oferecer um serviço superior e substituto ao de outras empresas, e conquistar o público-alvo	Produtos	Aerofotogrametria, que consiste em realizar o mapeamento de grandes áreas; e a edição das imagens, que será um serviço complementar
Transmitir em suas cores e formas, os objetivos e os valores da empresa com relação ao tipo de serviço que queremos prestar a nossos clientes.	Logomarca	Nome da empresa estilizado, nas cores preta e/ou dourada. O preto expressa poder, elegância, formalidade e mistério. O dourado expressa sabedoria, sucesso, realização, triunfo, abundância e prosperidade, luxo e qualidade, prestígio, sofisticação e valor
Sermos competitivos, tornar os serviços da Drone Fotos Aéreas uma relação de ótimo custo/benefício e motivar a fidelização dos clientes	Preços e promoções	Os preços serão definidos cerca de 7% abaixo do preço médio dos concorrentes. Promoveremos as marcas e produtos dos clientes, sem custo adicional, divulgando os vídeos promocionais deles em nossas mídias sociais e páginas na web, e a cada 10 serviços contratados o cliente ganhará uma filmagem de dia inteiro grátis
Ser uma forma rápida e simples de comunicação com o cliente de forma presencial	Panfletos e cartões de visita	Serão disponibilizados na loja física da Drone Fotos Aéreas, e distribuídos mediante contatos pessoais dos integrantes da equipe, com o público em geral, na própria loja, ou em visitas com esse propósito
Atingir uma ampla gama de internautas, atrair novos clientes para o empreendimento, consolidar a marca, facilitar o vínculo permanente com o cliente, divulgar informações sobre a empresa e aparecer na primeira página das pesquisas dos interessados no tipo de serviço que ofereceremos	Internet	Serão construídas páginas no Facebook, no Instagram e um Website oficial da empresa, e será contratado o serviço do Google AdWords

6 PLANO OPERACIONAL

6.1 LAYOUT

O layout ou arranjo físico, a distribuição de tudo que ocupa o lugar físico de uma empresa, como móveis, máquinas e pessoas.

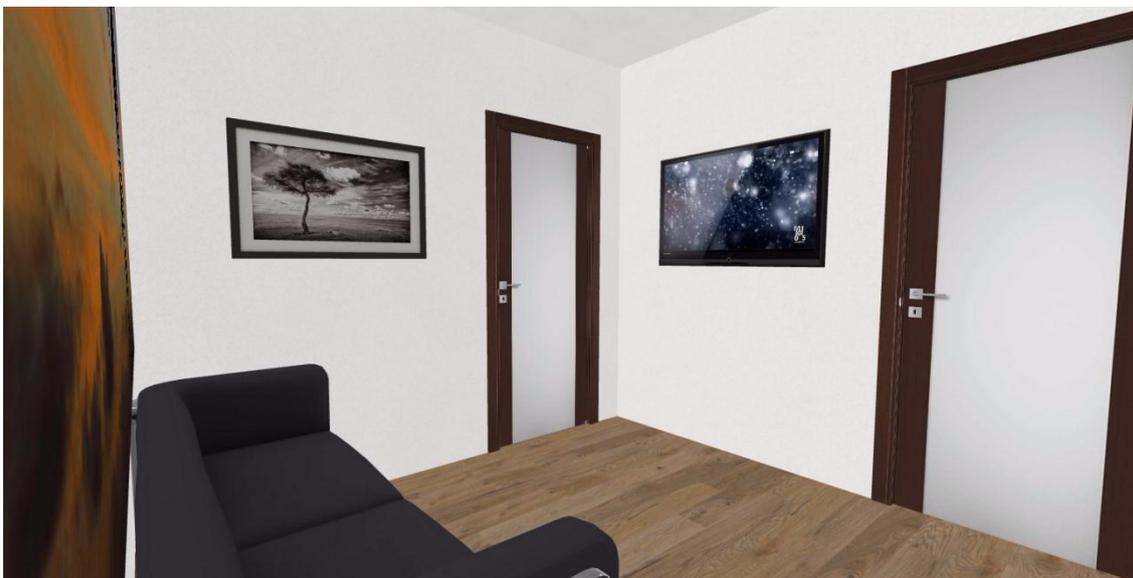
A recepção da Drone Fotos Aéreas será organizada de acordo com o layout a seguir em um local de 36 metros quadrados. (Figura 6.1)



Sala de Espera

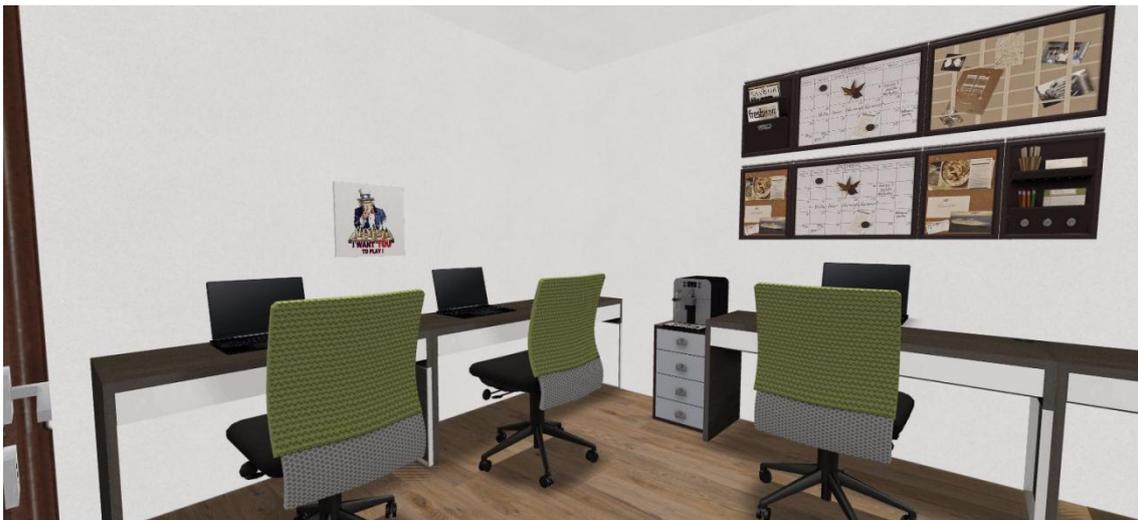


Fonte: Autores Site: www.homestylar.com



Fonte: Autores Site: www.homestylar.com

Escritorio



Fonte: Autores Site: www.homestylar.com



Fonte: Autores Site: www.homestylar.com

Sala de reuniões



Fonte: Autores Site: www.homestyler.com



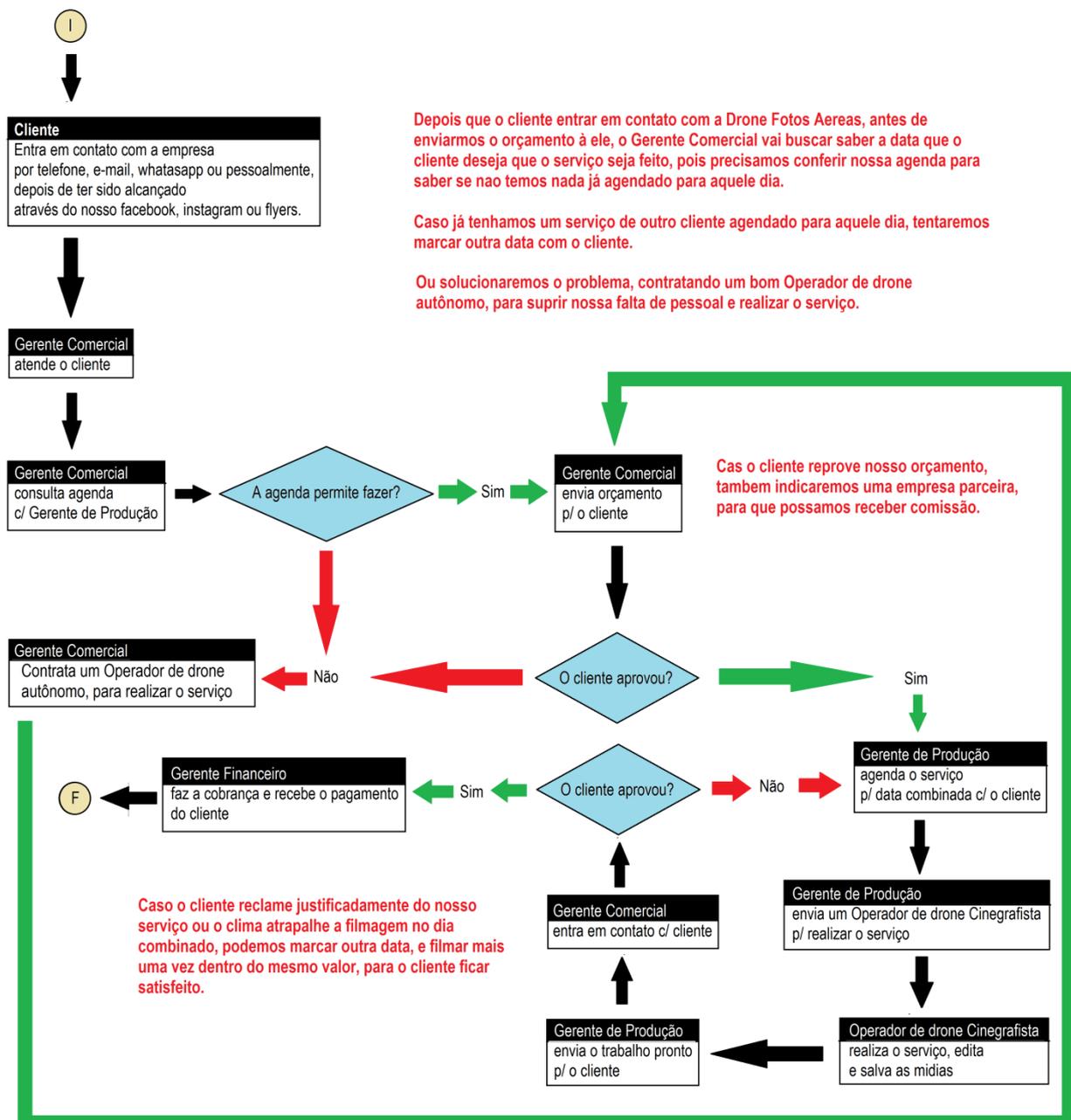
Fonte: Autores Site: www.homestyler.com

6.2 PROCESSO DE COMERCIALIZACAO

O processo de comercialização da Drone Fotos Aéreas se iniciará com a divulgação da nossa marca por meio de mídias virtuais e tradicionais utilizando-se para isso uma ação de marketing. O cliente se interessará pelo nosso serviço e procurará a empresa. O gerente comercial/marketing receberá o cliente e apresentará os nossos serviços e seus devidos pacotes para posterior contratação. Após tirar todas as dúvidas possíveis do cliente, este assinará um contrato em que consta a aceitação do nosso serviço prestado com valor do pagamento e data de realização do evento.

6.2.1 Processo de prestação de serviço

Fluxograma do processo:



Após o cliente entrar em contato com a Drone Fotos Aéreas, através do Gerente Comercial, e especificar o serviço que ele deseja, tal como combinar o(s) dia(s) e horário(s). Essa operação poderá ser feita por telefone, e-mail e; ou pessoalmente como o cliente preferir. O Gerente Comercial vai coletar o máximo de informações com o cliente, para tudo ficar bem esclarecido.

Essas informações serão então passadas para o Gerente de Produção que vai verificar a agenda dos serviços da empresa, para confirmar se esta viável realizar

o trabalho. O Gerente de Produção vai passar essa confirmação para o Gerente de Comercial, e então este vai fechar o negocio com o cliente.

Com o negocio fechado, as informações serão passadas para o Gerente de Produção que vai designar um dos Operadores de droneCinegrafista para ir até o local combinado e executar a filmagem, no dia e horário combinados.

Finalizando-se o trabalho em campo, o cinegrafista vai fazer uma edição bruta das imagens, juntando todos os arquivos em um pendrive, e o Gerente de Produção vai cuidar de enviar para o cliente, por correio dependendo da distancia, ou se o cliente preferir ele pode buscar pessoalmente.

Com o serviço finalizado, o cliente poderá efetuar o pagamento em dinheiro, cartão de credito, transferência ou deposito bancário na conta da empresa.

Toda a equipe trabalhará em sintonia de modo que o processo ocorra de forma eficaz, a fim de atender aos desejos e necessidades do cliente.

7 VIABILIDADE FINANCEIRA

Nosso objetivo com o Estudo da Viabilidade Econômica e Financeira (EVEF) é avaliar o plano de investimento a ser realizado, demonstrando a viabilidade ou não do projeto. Para começar a atender o público-alvo, consideramos os equipamentos e pessoal para atender até 60 serviços de filmagem e edição por mês, apenas trabalhando em dias úteis.

7.1 ESTIMATIVA DO FLUXO DE CAIXA

Mensal	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maió	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Total
Receita Bruta	R\$ 53.000,00	R\$ 53.212,00	R\$ 53.424,85	R\$ 53.638,55	R\$ 53.853,10	R\$ 54.068,51	R\$ 54.284,79	R\$ 54.501,93	R\$ 54.719,93	R\$ 54.938,81	R\$ 55.158,57	R\$ 55.379,20	R\$ 650.180,25
(-) Custos e Despesas Variáveis	R\$ 5.756,00	R\$ 5.779,02	R\$ 5.802,14	R\$ 5.825,35	R\$ 5.848,65	R\$ 5.872,04	R\$ 5.895,53	R\$ 5.919,11	R\$ 5.942,79	R\$ 5.966,56	R\$ 5.990,43	R\$ 6.014,39	R\$ 70.612,03
Margem de Contribuição	R\$ 47.244,00	R\$ 47.432,98	R\$ 47.622,71	R\$ 47.813,20	R\$ 48.004,45	R\$ 48.196,47	R\$ 48.389,26	R\$ 48.582,81	R\$ 48.777,14	R\$ 48.972,25	R\$ 49.168,14	R\$ 49.364,81	R\$ 579.568,22
(-) Custos e Despesas Fixos	R\$ 33.039,91	R\$ 33.172,07	R\$ 33.304,76	R\$ 33.437,98	R\$ 33.571,73	R\$ 33.706,02	R\$ 33.840,84	R\$ 33.976,20	R\$ 34.112,11	R\$ 34.248,56	R\$ 34.385,55	R\$ 34.523,09	R\$ 405.318,81
Fluxo Líquido de Caixa	R\$ 14.204,09	R\$ 14.260,91	R\$ 14.317,95	R\$ 14.375,22	R\$ 14.432,72	R\$ 14.490,45	R\$ 14.548,42	R\$ 14.606,61	R\$ 14.665,04	R\$ 14.723,70	R\$ 14.782,59	R\$ 14.841,72	R\$ 174.249,41

Em nosso planejamento conservador, estimamos que no final de cada mês a Drone Fotos Aéreas vai conseguir aumentar a quantidade dos serviços, através de um bom trabalho de marketing e captação de clientes, obtendo um aumento mensal médio de pelo menos 0,4% na receita bruta, que é o mesmo valor da inflação prevista para 2018, o que para a empresa equivale a captar progressivamente de 14 a 18 novos clientes (ou realizar serviços a clientes já fidelizados), por mês, nos primeiros 5 anos.

Se o Gerente Comercial fizer contatos e visitas com apenas 2 potenciais clientes, por dia, no final do mês terá feito pelo menos 44 novos contatos. Se em cada mês, de 33% a 40% apenas desses contatos, realizarem um serviço conosco, teremos nossa progressão moderada estimada. (Demonstrado mais extensamente no item 7.6 B.)

7.2 ESTIMATIVA DA RECEITA BRUTA

Serviço	Estimativa Venda (QTD P / MÊ)	Preço Venda Unitário	Faturamento Total
Filmagem período Meio Dia	7	R\$ 2.800,00	R\$ 19.600,00
Filmagem período Dia Inteiro	7	R\$ 4.200,00	R\$ 29.400,00
Transporte da equipe e equipamento	cerca 400 Kilometros	R\$ 10,00 p/ Km	R\$ 4.000,00
		Subtotal 1	R\$ 53.000,00

No primeiro mês vamos trabalhar para conseguir captar 14 clientes e realizar no mínimo 7 serviços de período de meio dia, e 7 serviços de período de dia inteiro.

	DIAS uteis																					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
Janeiro de 2018																						Serviço de dia inteiro
																						Serviço de meio dia
																						Serviço de meio dia

Consideramos essa quantidade um começo bom e realista, sendo nosso objetivo conseguir cada vez mais clientes, através de um bom trabalho de publicidade.

7.3 ESTIMATIVA DE CUSTOS VARIÁVEIS

Serviços	QTD. Vendida	Custo Unitario	Custo Total
Midia Eletronica	13	R\$ 40,00	R\$ 520,00
Papelaria	13	R\$ 2,00	R\$ 26,00
Frete	13	R\$ 20,00	R\$ 260,00
Combustivel	50	R\$ 3,60	R\$ 180,00
Total	89	R\$ 65,60	R\$ 986,00
Ticket Medio de Serviços		R\$ 11,08	
Total de Custos e comercialização de serviços		R\$ 4.770,00	
Custo Medio Total Serviços		R\$ 5.756,00	

Os custos variáveis mensais serão com o fornecimento das mídias aos clientes, bem como arquivamento eletrônico dos trabalhos, fretes de correio, também a gasolina do automóvel usado para a prestação dos serviços, e somados os impostos.

7.4 APURACAO DOS CUSTOS E DESPESAS FIXAS

Descrição Custo Total Mensal (\$)	Custo Mensal	
Aluguel do imóvel	R\$ 4.500,00	
Pró labore do Gerente Comercial e Marketing	R\$ 1.800,00	Thais Rocha Ferreira *Sócio*
Pró laboredo Gerente de Produção	R\$ 1.800,00	Alexandre Alencastro *Sócio*
Pró labore do Gerente Administrativo e Financeiro	R\$ 1.800,00	Frederico Cassule *Sócio*
Serviço Terceiros (Contador)	R\$ 900,00	
Serviço Terceiros (Assessoria Juridica)	R\$ 300,00	
Salários + Encargos	R\$ 12.720,00	
Beneficios sociais	R\$ 3.221,66	
Conta de Luz	R\$ 400,00	
Conta de Internet	R\$ 120,00	
Conta de Telefone	R\$ 500,00	
Conta de Telefone Celular	R\$ 1.000,00	
Manutenção do Drone	R\$ 162,00	
Manutenção dos eletronicos	R\$ 212,00	
Manutenção das instalações	R\$ 150,00	
Manutenção dos automoveis	R\$ 750,00	
Seguro dos automoveis	R\$ 125,00	
IPVA do automovel	R\$ 100,00	
Estacionamento do automovel	R\$ 700,00	
Material de limpeza	R\$ 100,00	
Depreciação	R\$ 1.679,25	
Total	R\$ 33.039,91	

7.4.1 Apuração dos custos com mão de obra

Cargo	QTD. Empregados	Salario Mensal p/ pessoa	Total
Operador de Drone e Fotografo	2	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00
		Total de Salarios	R\$ 6.000,00
		Encargos Sociais	R\$ 6.720,00
		Total Custo Mão de Obra	R\$ 12.720,00

7.4.2 Estimativa dos custos com benefícios empregatícios

Vale Transporte						
Cargo	Salario	Passagem mensal	QTD. Funcionarios	Passagem mensal total	Desconto	Valor total de Passagens
Operador de Drone e Fotogra	R\$ 3.000,00	R\$ 149,60	2	R\$ 299,20	R\$ 141,54	R\$ 157,66
					Total	R\$ 157,66

Vale Refeição						
Cargo	VR Diario	VR Mensal	QTD. Funcionarios	VR Total	Desconto	Valor total VR
Operador de Drone e Fotogra	R\$ 30,00	R\$ 660,00	2	R\$ 1.320,00	R\$ -	R\$ 1.320,00
					Total	R\$ 1.320,00

Seguro de Vida			
Cargo	Valor Mensal	QTD. Funcionarios	Valor Total
Operador de Drone e Fotogra	R\$ 52,00	2	R\$ 104,00
		Total	R\$ 104,00

Assistencia Medica e Odontologica			
Cargo	Valor Mensal	QTD. Funcionarios	Valor Total
Operador de Drone e Fotogra	R\$ 820,00	2	R\$ 1.640,00
		Total	R\$ 1.640,00

Total de Beneficios R\$ 3.221,66

7.4.3 Estimativa dos custos com depreciação

Maquinas, equipamentos, móveis e utensilios	Quantidade	Valor unitario	Valor total	Depreciação (10% a.a)	Depreciação por Mês
Impressora	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00	R\$ 100,00	R\$ 8,33
Cadeira	9	R\$ 200,00	R\$ 1.800,00	R\$ 180,00	R\$ 15,00
Televisão para exibir trabalhos	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 200,00	R\$ 16,67
Mini Projetor para exibir trabalhos	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 50,00	R\$ 4,17
Telefone	2	R\$ 160,00	R\$ 320,00	R\$ 32,00	R\$ 2,67
Estante	1	R\$ 230,00	R\$ 230,00	R\$ 23,00	R\$ 1,92
Bebedouro	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 100,00	R\$ 8,33
Máquina de café	1	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 36,00	R\$ 3,00
Lixeira	6	R\$ 100,00	R\$ 600,00	R\$ 60,00	R\$ 5,00
Frigobar	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 80,00	R\$ 6,67
Ar condicionado	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 400,00	R\$ 33,33
Telefone Celular	2	R\$ 1.600,00	R\$ 3.200,00	R\$ 320,00	R\$ 26,67
Câmera de fotógrafo Nikon	3	R\$ 2.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 600,00	R\$ 50,00
Tablet Ipad Pro	2	R\$ 8.400,00	R\$ 16.800,00	R\$ 1.680,00	R\$ 140,00
Drone Dji Mavic Pro Fly More + Acessórios	3	R\$ 6.500,00	R\$ 19.500,00	R\$ 1.950,00	R\$ 162,50
Computador Apple Mac Book Pro	5	R\$ 15.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 7.500,00	R\$ 625,00
Mesa para computador	5	R\$ 1.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 750,00	R\$ 62,50
Mesa de reunião	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 50,00	R\$ 4,17
Sofá	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 40,00	R\$ 3,33
Carro Fiat Palio fire 1.0	2	R\$ 30.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 500,00
			Total	R\$ 20.151,00	R\$ 1.679,25

7.4.4 Estimativa dos custos dos materiais e/ou mercadorias vendidas

Não vendemos mercadorias então nosso custo com isso é: zero.

7.4.5 Estimativa dos custos de comercialização de produtos e serviços

A) Serviços				
	Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo total
1	SIMPLES	6	R\$ 53.000,00	R\$ 3.180,00
2	IRPJ		R\$ 53.000,00	R\$ -
3	PIS		R\$ 53.000,00	R\$ -
4	COFINS		R\$ 53.000,00	R\$ -
5	CONTRIBUIÇÃO SOCIAL		R\$ 53.000,00	R\$ -
6	ISS		R\$ 53.000,00	R\$ -
Subtotal 1				R\$ 3.180,00

B) Gastos com vendas				
	Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo total
1	Propaganda	2	R\$ 53.000,00	R\$ 1.060,00
2	Descontos concedidos	1	R\$ 53.000,00	R\$ 530,00
Subtotal 2				R\$ 1.590,00
Subtotal 1				R\$ 3.180,00
Subtotal 2				R\$ 1.590,00
Total de Custos e comercialização de serviços				R\$ 4.770,00

7.5 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS TOTAIS

Descrição	Total
Estimativa de investimentos fixos	R\$ 201.510,00
Estimativa dos investimentos financeiros	R\$ 65.490,00
Estimativa dos investimentos pré- Operacionais	R\$ 33.000,00
Total Estimativa dos Investimentos	R\$ 300.000,00

7.5.1 Estimativa dos Investimentos Fixos

A) Maquinas e Equipamentos

Descrição	Quantidade	Valor Unitario	Total
Impressora	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
Televisão para exibir trabalhos	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Mini Projetor para exibir trabalhos	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Telefone	2	R\$ 160,00	R\$ 320,00
Ar condicionado	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
Bebedouro	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Máquina de café	1	R\$ 360,00	R\$ 360,00
Frigobar	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Telefone Celular	2	R\$ 1.600,00	R\$ 3.200,00
Câmera de fotógrafo Nikon	3	R\$ 2.000,00	R\$ 6.000,00
Tablet Ipad Pro	2	R\$ 8.400,00	R\$ 16.800,00
Drone Dji Mavic Pro Fly More + Acessórios	3	R\$ 6.500,00	R\$ 19.500,00
Computador Apple Mac Book Pro	5	R\$ 15.000,00	R\$ 75.000,00
		Subtotal (A)	R\$ 130.480,00

B) Moveis e Utensilios

Descrição	Quantidade	Valor Unitario	Total
Cadeira	9	R\$ 200,00	R\$ 1.800,00
Estante	1	R\$ 230,00	R\$ 230,00
Lixeira	6	R\$ 100,00	R\$ 600,00
Mesa para computador	5	R\$ 1.500,00	R\$ 7.500,00
Mesa de reunião	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Sofa	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
		Subtotal (B)	R\$ 11.030,00

C) Veiculos

Descrição	Quantidade	Valor Unitario	Total
Fiat Palio Fire 1.0	2	R\$ 30.000,00	R\$ 60.000,00
		Subtotal (C)	R\$ 60.000,00
		Subtotal (A)	R\$ 130.480,00
		Subtotal (B)	R\$ 11.030,00
		Subtotal (C)	R\$ 60.000,00
		TOTAL	R\$ 201.510,00

7.5.2 Estimativa dos Investimentos Financeiros

A) Estimativa de Capital de Giro

Descrição	Total
Reserva de Caixa (Cobertura de Caixa)	R\$ 65.490,00

B) Estimativa de Investimentos Financeiros

Descrição	Total
Reserva de Caixa (Cobertura de Caixa)	R\$ 65.490,00
Total das Estimativas dos Investimentos Financeiros	R\$ 65.490,00

7.5.3 Estimativa dos Investimentos Pré-Operacionais

Descrição	Total
Obras e Reformas	R\$ 20.000,00
Divulgação	R\$ 3.000,00
Despesa de legalização da empresa	R\$ 4.000,00
Despesa de aluguel, taxas e luvas (parcela ou integ)	R\$ 6.000,00
Total dos Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 33.000,00

7.6 ANÁLISE DOS CENARIOS

A) Fluxo de caixa anual moderado

Ano	0	1	2	3	4	5
Rec. B	R\$ -	R\$ 650.180,25	R\$ 682.084,73	R\$ 715.554,77	R\$ 750.667,19	R\$ 787.502,58
(-) C/Df		R\$ 70.612,03	R\$ 74.076,98	R\$ 77.711,95	R\$ 81.525,29	R\$ 85.525,75
Mc	R\$ -	R\$ 579.568,22	R\$ 608.007,75	R\$ 637.842,82	R\$ 669.141,90	R\$ 701.976,83
IMC	0%	89%	89%	89%	89%	89%
(-) C/Df	R\$ -	R\$ 405.318,81	R\$ 425.207,89	R\$ 446.072,93	R\$ 467.961,82	R\$ 490.924,80
FLC	-R\$ 300.000,00	R\$ 174.249,41	R\$ 182.799,87	R\$ 191.769,89	R\$ 201.180,08	R\$ 211.052,03
FAC	-R\$ 300.000,00	-R\$ 125.750,59	R\$ 57.049,28	R\$ 248.819,17	R\$ 449.999,25	R\$ 661.051,28
P.E.	R\$ -	R\$ 454.701,06	R\$ 477.013,34	R\$ 500.420,48	R\$ 524.976,22	R\$ 550.736,90

Drone Fotos Aereas	
TMA	16,5%
VPL	R\$ 313.102,03
TIR	55%
Payback Simples	1,69
Payback Descontado	2,13

Ano	0	1	2	3	4	5
FLC	-R\$ 300.000,00	R\$ 174.249,41	R\$ 182.799,87	R\$ 191.769,89	R\$ 201.180,08	R\$ 211.052,03
FAC	-R\$ 300.000,00	-R\$ 125.750,59	R\$ 57.049,28	R\$ 248.819,17	R\$ 449.999,25	R\$ 661.051,28
FLD (VP)	-R\$ 300.000,00	R\$ 149.570,31	R\$ 134.686,49	R\$ 121.283,76	R\$ 109.214,74	R\$ 98.346,73
FLDA	-R\$ 300.000,00	-R\$ 150.429,69	-R\$ 15.743,20	R\$ 105.540,56	R\$ 214.755,30	R\$ 313.102,03
VPL	R\$ 313.102,03					
TIR	55%					
Payback Simples em anos	1,69					
Payback Descont.	2,13					

TRANSFORMANDO DATAS

Ano	PAYBACK SIMPLES			Ano	PAYBACK DESCONT.		
	Meses	Dias			Meses	Dias	
1	12	30		1	12	30	
1,69	8,28	8,40		2,13	1,56	16,80	

Payback Simples	1 ano, 8 meses e 8 dias
Payback Descont.	2 anos, 1 meses e 16 dias

Aumento estimado do numero de serviços no período de 5 anos:

	DIAS uteis																					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
Janeiro de 2018	■	■	■	■	■	■	■														Servico de dia inteiro	
																						Servico de meio dia
																						Servico de meio dia
Dezembro de 2022	■	■	■	■	■	■	■	■													Servico de dia inteiro	
																						Servico de meio dia
																						Servico de meio dia

Receita bruta estimada em dezembro de 2022 referente ao crescimento mensal de 0,4%:

Serviço	Estimativa Venda (QTD P / MÊ)	Preço Venda Unitário	Faturamento Total
Filmagem periodo Meio Dia	9	R\$ 2.800,00	R\$ 25.200,00
Filmagem periodo Dia Inteiro	9	R\$ 4.200,00	R\$ 37.800,00
Transporte da equipe e equipamento	cerca 400 Kilometros	R\$ 10,00 p/ Km	R\$ 4.000,00
		Subtotal 1	R\$ 67.000,00

No cenário moderado, estimamos que no final de cada mês, conseguiremos aumentar a quantidade dos nossos serviços, como planejamos, obtendo um aumento mensal de 0,4 % na receita bruta. (Conforme explicado no item 7.1) Isso equivale ao atendimento de um total de 960 clientes, no período de 5 anos, tendo a nossa empresa o potencial máximo de atender 3600 clientes neste período.

Significa que fizemos um trabalho razoável de marketing e captação de clientes. Nesse cenário conseguimos alcançar nossa meta de obter o payback descontado antes da metade do 2º ano, e nosso negocio poderia seguir em frente, sem problemas, e continuar crescendo.

B) Fluxo de caixa anual pessimista

Ano	0	1	2	3	4	5
Rec. B	R\$ -	R\$ 622.247,17	R\$ 595.514,16	R\$ 569.929,65	R\$ 545.444,30	R\$ 522.010,90
(-) C/Dv		R\$ 67.578,39	R\$ 64.933,79	R\$ 62.392,67	R\$ 59.951,00	R\$ 57.604,89
Mc	R\$ -	R\$ 554.668,78	R\$ 530.580,37	R\$ 507.536,98	R\$ 485.493,30	R\$ 464.406,01
IMC	0%	89%	89%	89%	89%	89%
(-) C/Df	R\$ -	R\$ 405.318,81	R\$ 425.207,89	R\$ 446.072,93	R\$ 467.961,82	R\$ 490.924,80
FLC	-R\$ 300.000,00	R\$ 149.349,97	R\$ 105.372,48	R\$ 61.464,05	R\$ 17.531,48	-R\$ 26.518,79
FAC	-R\$ 300.000,00	-R\$ 150.650,03	-R\$ 45.277,55	R\$ 16.186,50	R\$ 33.717,98	R\$ 7.199,19
P.E.	R\$ -	R\$ 454.701,06	R\$ 477.245,92	R\$ 500.909,69	R\$ 525.747,95	R\$ 551.819,08

Drone Fotos Aereas	
TMA	16,5%
VPL	-R\$ 58.131,83
TIR	2%
Payback Simples	2,74
Payback Descontado	0,00

Ano	0	1	2	3	4	5
FLC	-R\$ 300.000,00	R\$ 149.349,97	R\$ 105.372,48	R\$ 61.464,05	R\$ 17.531,48	-R\$ 26.518,79
FAC	-R\$ 300.000,00	-R\$ 150.650,03	-R\$ 45.277,55	R\$ 16.186,50	R\$ 33.717,98	R\$ 7.199,19
FLD (VP)	-R\$ 300.000,00	R\$ 128.197,40	R\$ 77.638,18	R\$ 38.872,58	R\$ 9.517,32	-R\$ 12.357,31
FLDA	-R\$ 300.000,00	-R\$ 171.802,60	-R\$ 94.164,42	-R\$ 55.291,84	-R\$ 45.774,51	-R\$ 58.131,83
VPL	-R\$ 58.131,83					
TIR	2%					
Payback Simples em anos	2,74					
Payback Descont.	0,00					

TRANSFORMANDO DATAS

Ano	PAYBACK SIMPLES			Ano	PAYBACK DESCONT.		
	Meses	Dias			Meses	Dias	
1	12	30		1	12	30	
2,74	8,88	26,40		0,00	0,00	0,00	
Payback Simples	2 anos, 8 meses e 26 dias						
Payback Descont.	0						

Diminuição estimada do numero de serviços no período de 5 anos:

		DIAS uteis																						
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20			
Janeiro de 2018		■	■	■	■	■	■	■														Serviço de dia inteiro		
		■	■	■	■	■	■	■															Serviço de meio dia	
																							Serviço de meio dia	
Dezembro de 2022		■	■	■	■	■	■	■														Serviço de dia inteiro		
		■	■	■	■	■	■	■															Serviço de meio dia	
																							Serviço de meio dia	

Receita bruta estimada em dezembro de 2022 referente ao decréscimo mensal de 0,4 %:

Serviço	Estimativa Venda (QTD P / MÊ)	Preço Venda Unitário	Faturamento Total
Filmagem periodo Meio Dia	5	R\$ 2.800,00	R\$ 14.000,00
Filmagem periodo Dia Inteiro	6	R\$ 4.200,00	R\$ 25.200,00
Transporte da equipe e equipamento	cerca 400 Kilometros	R\$ 10,00 p/ Km	R\$ 4.000,00
		Subtotal 1	R\$ 43.200,00

No cenário pessimista, estimamos que no final de cada mês, não conseguiremos manter o numero de clientes, e conseqüentemente ocorrerá um decréscimo mensal de 0,4 % na receita bruta. Isso equivale ao atendimento de um total de apenas 750 clientes, num período de 5 anos, tendo a nossa empresa o potencial máximo de atender 3600 clientes nesse mesmo período.

Esse seria um resultado de uma captação de clientes ruim ou de um trabalho mal feito, de péssima qualidade que fez a empresa ter má reputação no mercado. Nesse cenário, conseguimos pagar as contas e obter um pequeno lucro no curto prazo, mas no longo prazo, falimos.

C) Fluxo de caixa anual otimista

Ano	0	1	2	3	4	5
Rec. B	R\$ -	R\$ 672.172,66	R\$ 757.420,98	R\$ 853.480,92	R\$ 961.723,66	R\$ 1.083.694,29
(-) C/Df		R\$ 73.000,49	R\$ 82.258,78	R\$ 92.691,25	R\$ 104.446,82	R\$ 117.693,29
Mc	R\$ -	R\$ 599.172,17	R\$ 675.162,20	R\$ 760.789,67	R\$ 857.276,84	R\$ 966.001,00
IMC	0%	89%	89%	89%	89%	89%
(-) C/Df	R\$ -	R\$ 405.318,81	R\$ 425.207,89	R\$ 446.072,93	R\$ 467.961,82	R\$ 490.924,80
FLC	-R\$ 300.000,00	R\$ 193.853,36	R\$ 249.954,31	R\$ 314.716,74	R\$ 389.315,02	R\$ 475.076,20
FAC	-R\$ 300.000,00	-R\$ 106.146,64	R\$ 143.807,67	R\$ 458.524,41	R\$ 847.839,43	R\$ 1.322.915,63
P.E.	R\$ -	R\$ 454.701,06	R\$ 477.013,34	R\$ 500.420,48	R\$ 524.976,22	R\$ 550.736,91

Drone Fotos Aereas	
TMA	16,5%
VPL	R\$ 682.329,48
TIR	80%
Payback Simples	1,42
Payback Descontado	1,73

Ano	0	1	2	3	4	5
FLC	-R\$ 300.000,00	R\$ 193.853,36	R\$ 249.954,31	R\$ 314.716,74	R\$ 389.315,02	R\$ 475.076,20
FAC	-R\$ 300.000,00	-R\$ 106.146,64	R\$ 143.807,67	R\$ 458.524,41	R\$ 847.839,43	R\$ 1.322.915,63
FLD (VP)	-R\$ 300.000,00	R\$ 166.397,73	R\$ 184.165,71	R\$ 199.040,78	R\$ 211.347,67	R\$ 221.377,59
FLDA	-R\$ 300.000,00	-R\$ 133.602,27	R\$ 50.563,45	R\$ 249.604,23	R\$ 460.951,90	R\$ 682.329,48
VPL	R\$ 682.329,48					
TIR	80%					
Payback Simples em anos	1,42					
Payback Descont.	1,73					

TRANSFORMANDO DATAS

Ano	PAYBACK SIMPLES			Ano	PAYBACK DESCONT.		
	Meses	Dias	Meses		Dias		
1	12	30	1	12	30		
1,42	5,04	1,20	1,73	8,76	22,80		

Payback Simples	1 ano, 5 meses e 1 dia
Payback Descont.	1 ano, 8 meses e 22 dias

Aumento estimado do numero de serviços no período de 5 anos:

	DIAS uteis																					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
Janeiro de 2018	■	■	■	■	■	■	■														Servico de dia inteiro	
																						Servico de meio dia
																						Servico de meio dia
Dezembro de 2022	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■											Servico de dia inteiro	
																						Servico de meio dia
																						Servico de meio dia

Receita bruta estimada em dezembro de 2022 referente ao crescimento mensal de 1 %:

Serviço	Estimativa Venda (QTD P / MÊ)	Preço Venda Unitário	Faturamento Total
Filmagem periodo Meio Dia	16	R\$ 2.800,00	R\$ 44.800,00
Filmagem periodo Dia Inteiro	11	R\$ 4.200,00	R\$ 46.200,00
Transporte da equipe e equipamento	cerca 400 Kilometros	R\$ 10,00 p/ Km	R\$ 4.000,00
		Subtotal 1	R\$ 95.000,00

No cenário otimista, estimamos que no final de cada mês, conseguimos aumentar a quantidade dos nossos serviços, obtendo um aumento mensal médio de 1,0 % na receita bruta. Assim no final do longo prazo, já estaríamos produzindo perto da nossa capacidade máxima. Conseguindo 14 clientes no primeiro mês do 1º ano, e progredindo até realizar 27 serviços no ultimo mês, do 5º ano. Isso equivale ao atendimento de um total de 1230 clientes em 5 anos, o que seria o resultado de um trabalho excelente de marketing, mesmo que ainda nossa empresa tenha o potencial máximo de atender 3600 clientes nesse mesmo período.

Nesse cenário conseguimos o payback descontado no 8º mês do 1º ano, sendo o resultado de um ótimo trabalho de marketing, captação de clientes e fidelização de clientes, com a empresa destacada e famosa no mercado. Em um cenário como este, a Drone Fotos Aéreas terá sido um sucesso, superando expectativas.

CONCLUSAO

Este estudo procurou elaborar um plano de negócios, para analisar a viabilidade da abertura da empresa Drone Fotos AéreasLtda, que vai atuar no ramo de fotografia e cinegrafia aérea com drones.

Desta forma as análises desenvolvidas ao longo deste Plano, buscaram responder as seguintes perguntas:

- Vale a pena investir no mercado de cinegrafia com drones?
- A implantação da Drone Fotos Aéreas, em Botafogo, é um bom negócio?
- Esse projeto éfinanceiramente viável?

A partir destas perguntas, foi construído um plano para verificar a viabilidade desse empreendimento.

Foi verificado que o mercado de drones e cinegrafia aérea com o uso dos mesmos, é ainda uma novidade e esta em fase inicial de desenvolvimento no Brasil, o que significa que a legislação ainda é bem flexível, ainda não há muitos concorrentes, além disso a produção de imagens aéreas é uma inovação e tem íntima conexão a cultura e os desejos da geração atual, que vive em mundo digitalizado no qual as imagens tem grande importância e impacto em suas vidas.

Com base no conhecimento que obtivemos sobre o ambiente externo e a cultura atual, foi estabelecido que a divulgação da empresa, será aplicada principalmente através das redes sociais mais utilizadas pela população, o Facebook e o Instagram.

Para o desenvolvimento das atividades da Drone Fotos Aéreas Ltda, uma estrutura simples, mas inteligente, foi elaborada: 3 sócios que atuarão como Gerentes nas áreas comercial, administrativa e produtiva da organização, 2 colaboradores e 2 serviços terceirizados.

A localização da empresa, em meio ao centro comercial do bairro de Botafogo que fica na zona sul da cidade do Rio de Janeiro, vai facilitar o acesso ao nosso público-alvo, e o contato com empresas de outros ramos para termos uma boa rede de relacionamentos.

Estratégias de marketing competitivas foram desenvolvidas com criatividade para que a empresa se mantenha sempre um passo a frente das concorrentes.

As estimativas financeiras, que fizemos de forma conservadora, são positivas, desde que façamos a nossa parte, que é trabalhar conforme o padrão de compromisso, e o plano que desenvolvemos, e assim a empresa pode com certeza alcançar as suas metas.

Com a estrutura interna da empresa montada, o layout do escritório definidos, e a confirmação de que o cenário exterior, a localização e a parte financeira são

favoráveis para investirmos nesse empreendimento, concluímos assim este estudo.

E estamos felizes em anunciar que a Drone Fotos Aéreas Ltda, está apta a sair do papel e iniciar suas atividades em Janeiro de 2018.

REFERENCIA

<<http://www.droneshowla.com/mercado-de-drones-no-brasil-perspectivas-para-2017/>>

MERCADO DE DRONES NO BRASIL PERSPECTIVAS PARA 2017

Acesso em: 07/09/2017

<<http://idgnow.com.br/internet/2017/02/15/mercado-de-drones-deve-movimentar-mais-de-us-6-bilhoes-em-2017/>>

MERCADO DE DRONES DEVE MOVIMENTAR MAIS DE 6 BILHÕES DE DÓLARES EM 2017

Acesso em: 03/10/2017

<<http://www.iati.inf.br/blog/category/regras-drone-anac>>

REGRAS DE DRONE ANAC

Acesso em 24/10/2017

<<https://www.getninjas.com.br/guia/eventos/fotografia/quanto-custa-um-fotografo-profissional-para-eventos/>>

QUANTO CUSTA UM FOTÓGRAFO PROFISSIONAL PARA EVENTOS

Acesso em: 15/10/2017

<https://www.dji.com/>

<http://link.estadao.com.br/noticias/empresas,chinesa-dji-amplia-apostas-no-brasil,10000055426>

<https://www.tecmundo.com.br/drones/106270-13-drones-filmagens-profissionais-voce-comprar-brasil.htm>

<https://www.nikon.com.br/about-nikon/corporate-profile.page>

<https://pt.wikipedia.org/wiki/apple>

www.wdrone.com.br

www.dragonimagensaereas.com.br

www.maxdrone.com.br

www.dronefilmagemarea.com

[<http://www.grupomarios.com/tabela-de-precos-foto-e-video.html>](http://www.grupomarios.com/tabela-de-precos-foto-e-video.html)

TABELA DE PREÇOS FOTO E VÍDEO

Acesso em: 10/10/2017

[<https://www.maxdrone.com.br/quanto_custa_filmagem_aerea/>](https://www.maxdrone.com.br/quanto_custa_filmagem_aerea/)

QUANTO CUSTA FILMAGEM AÉREA

Acesso em 02/11/2017