

**ETEC JULIO DE MESQUITA
EXTENSÃO AMÉRICO BRASILIENSE
Técnico em Comércio Exterior**

Vitor Gomes

Gustavo Teixeira

Gabriel Gois

Thauan Ribeiro

Danielli Marques

Miguel Vargas

TREINAMEX

**Santo André
2024**

Vitor Gomes
Gustavo Teixeira
Gabriel Gois
Thauan Ribeiro
Danielli Marques
Miguel Vargas

TREINAMEX

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Curso Técnico em
2024 da Etec Júlio de Mesquita,
orientado pelo Prof Braz, como
requisito parcial para obtenção do título
de técnico em Comércio Exterior.

Santo André
2024

RESUMO

Este projeto busca criar uma empresa especializada em treinamento de comércio exterior e no cadastro do RADAR para empresas de médio e pequeno porte. Na TREINAMEX, nosso objetivo é simplificar esse processo e capacitar nossos clientes para que possam competir globalmente com confiança. Nossos treinamentos abrangem todas as etapas essenciais do comércio exterior, desde a compreensão das regulamentações internacionais até a logística e os trâmites aduaneiros. Oferecemos cursos práticos e teóricos, desenvolvidos por especialistas com vasta experiência no mercado, garantindo que nossos clientes recebam conhecimento atualizado e relevante. Além disso, na TREINAMEX, reconhecemos a importância do cadastro no Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex), popularmente conhecido como RADAR. Esse registro é fundamental para que as empresas possam operar legalmente no comércio internacional. O TCC apresentará a Problematização, Hipótese, Justificativa, Objetivo específico e geral, Projeto, Marketing e nosso financeiro

Palavras-chave: Consultoria, Treinamento, RADAR, Projeto.

ABSTRACT

This project seeks to create a company specialized in foreign trade training and RADAR registration for medium and small companies. At TREINAMEX, our goal is to simplify this process and empower our customers so they can compete globally with confidence. Our training covers all essential stages of foreign trade, from understanding international regulations to logistics and customs procedures. We offer practical and theoretical courses, developed by experts with extensive experience in the market, ensuring that our customers receive up-to-date and relevant knowledge. Furthermore, at TREINAMEX, we recognize the importance of registering in the Integrated Foreign Trade System (Siscomex), popularly known as RADAR. This registration is essential for companies to legally operate in international trade. The TCC will present the Problematization, Hypothesis, Justification, Specific and general objective, Project, Marketing and our financial.

Key-words: Consultancy, Training, RADAR, Project.

Sumário

1.1	Problematização.....	4
1.2	Hipótese.....	4
2.1	Objetivo Específico.....	6
2.2	Objetivo Geral.....	7
2.3	Justificativa.....	7
3	NOSSO PROJETO: INSERÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO COMÉRCIO EXTERIOR – CADASTRO E TREINAMENTO	8
3.1	Cadastro no RADAR	9
3.2	Treinamento	10
3.3	A importância desses serviços.....	11
4	Marketing.....	12
4.1	Os p's de Marketing.....	13
4.1.1	P de Preço.....	13
4.1.2	P de praça.....	14
4.1.3	P de Promoção.....	15
4.2	Público Alvo.....	16
4.3	Material de Marketing.....	17
4.3.1	Logomarca.....	17
4.3.2	Cartão de Visita.....	17
4.3.3	FOLDER.....	18
5	Financeiro.....	19

1 Problematização

No contexto do comércio exterior, a desinformação emerge como um desafio significativo, afetando tanto os processos internos das empresas quanto suas relações com externos. Este problema é multifacetado e pode ser atribuído a várias causas, destacando-se: A falta de educação e habilidades críticas no campo do comércio exterior o que acaba ocasionando na propagação da desinformação acarretando problemas futuros.

Em nossas pesquisas vimos que profissionais carecem de conhecimentos sólidos sobre regulamentações, procedimentos aduaneiros e logística internacional, tornando-os suscetíveis a erros e mal-entendidos. Além disso, a rápida evolução tecnológica demanda constantemente novas habilidades e competências, porém a falta de atualização e formação adequada impede os profissionais de acompanhar essas mudanças, aumentando a probabilidade de desinformação e mal-entendidos.

Desinformação resulta em consequências significativas, incluindo prejuízos financeiros e operacionais, como erros no processamento de documentos e declarações alfandegárias incorretas, levando a custos adicionais e ineficiências nos processos de comércio exterior.

A falta de conhecimento técnico pode comprometer a execução adequada de tarefas, aumentando os custos operacionais e prejudicando a eficiência geral das operações comerciais de acordo com os dados pesquisados.

A nossa pesquisa nos levou a consequência que é o impacto na reputação e credibilidade da empresa. A disseminação de informações incorretas pode minar a confiança dos clientes, trazendo dificuldades aos parceiros comerciais e investidores, prejudicando a imagem da empresa no mercado e comprometendo sua capacidade de realização para negócios futuros de forma eficaz e sustentável. Portanto, é fundamental investigar profundamente as causas da desinformação no comércio exterior.

1.1 Hipótese

No comércio exterior, a desinformação é um grande problema a ser combatido e neutralizado, porém essa não é uma tarefa simples de ser realizada, envolve diversos caminhos e estratégias para solucionar esse problema que assombra as relações internacionais. A causa desse empecilho é complexa, não há um motivo certo ou uma causa absoluta, mas sabemos que há diversas ações que podemos utilizar para diminuir o problema de uma maneira geral e construtiva, é crucial o investimento em educação e planos de treinamento para profissionais e iniciantes envolvidos nesse setor, garantindo assim a compreensão prática e teórica sobre as conexões internacionais. Promover o acesso as fontes confiáveis de informação, como documentos e pesquisas de acesso confiável, como bancos de dados oficiais e órgãos reguladores do governo, isso ajuda a reduzir o numero de informações falsas, incorretas e desatualizadas sobre. Os maiores erros que podem ser causados por colaboradores é falta de conhecimento no meio de processos da empresa, causando problemas e prejuízo para a empresa em que atua. Quaisquer erros feito gera multa, multas que o valor pode ser baixo para apenas uma documentação, mas se forem várias documentações de um só processo, o valor pode aumentar drasticamente, trazendo alteração no balanço mensal da empresa.

Isso acontece pela falta de conhecimento e treinamento dos funcionários da empresa, que podem acabar não sabendo como utilizar a ferramenta corretamente. Com ferramentas que fazem todo o processo, mas com a falta de treinamento, funcionários acabam entregando seu trabalho em cima do prazo pois trabalha de uma maneira lenta e mal executada, gerando assim atrasos na entrega de processos, documentações. A criação de um portal único de informações sobre o Comex é uma iniciativa promissora para combater a desinformação e promover a transparência no setor, facilitando o acesso para empresas, profissionais e o público em geral.

2 Objetivo Específico

Nosso produto está sendo criado para ajudar empresas de pequeno e médio porte que estão atuando na área de comércio exterior. Nosso produto é feito para auxiliar e treinar funcionários destas empresas, ou para as auxiliar a adentrarem no radar.

Iremos oferecer um serviço e auxiliar as empresas no cadastramento no radar, a partir da plataforma do SIXCOMEX para conseguirem adentrar ao mercado do comércio exterior, fazendo assim com que a Receita Federal possa ter acesso a suas contas contábeis e registros aduaneiros, fazendo assim a empresa conseguindo adentrar ao mercado e tendo acesso a importação e exportação através para sua empresa.

Por conta da falta de profissionalismo na área do comércio exterior, nosso projeto foi criado, para além de auxiliar a empresa a adentrar no mercado, também oferecemos um serviço de treinamento para os funcionários, para que os mesmos venham a como trabalhar profissionalmente na área, para que os mesmos tenham mais facilidade e agilidade em seu local de trabalho.

2.1 Objetivo Geral

Nós elaboramos esse projeto, TREINAMEX com a ideia de sanar vários problemas no geral. Com pesquisas feitas sobre o assunto, verificamos que o grande problema dessa área é a falta de mão de obra qualificada e empresas com capacidade e conhecimento para conseguirem entrar no RADAR (Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros).

Nosso objetivo é fornecer aos nossos clientes a inclusão no RADAR e treinamento para atuar no sistema com o máximo de eficiência e qualidade, disponibilizando um treinamento presencial e matéria extracurricular disponível no nosso site www.treinamex.com.br

2.2 Justificativa

Após inúmeras pesquisas nós do projeto TREINAMEX percebemos que existe uma enorme dificuldade no mercado de relações internacionais, afetando principalmente o setor de comércio exterior, onde podemos ver uma dificuldade por parte da empresa em se cadastrar no RADAR (registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes) e também uma baixa mão de obra qualificada para atender as necessidades do dia a dia imposta pela área.

Tendo em vista o problema atual nós do projeto TREINAMEX pensando nas empresas emergentes desenvolvemos a ideia de ajudar as mesmas, oferecendo um

serviço onde capacitamos a empresa para atuar na área legalmente e com eficiência, onde primeiro vamos inserir a empresa contratante no registro de Rastreamento da Atuação dos Intervenientes (RADAR) esse passo é crucial pois as empresas necessitam do Radar para ter acesso ao Siscomex e efetivar o despacho aduaneiro da mercadoria.

Nós também temos incluindo no serviço a disponibilização de conteúdos especializados e didáticos para que possamos ajudar no treinamento de seus colaboradores, tornando-os assim profissionais mais capacitados e preparados para os diferentes conflitos que possam surgir enquanto atuam.

3 NOSSO PROJETO: INSERÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO COMÉRCIO EXTERIOR – CADASTRO E TREINAMENTO

Nas pesquisas que fizemos sobre este mercado de Comércio Exterior pudemos verificar que temos um grande problema com a mão de obra qualificada e dificuldades das pequenas e médias empresas que estão com projetos de expansão para outros países ou até mesmo continentes, mas que nunca passaram por algo assim nessa magnitude. Com esse intuito que nosso projeto foi criado, uma equipe qualificada e disposta a resolver esse problema.

Tivemos a ideia de sermos a ponte para essas empresas entrarem nesse ambiente mais conhecido como RADAR (Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros). O Radar é um sistema desenvolvido pela Receita Federal do Brasil para acompanhar e controlar as atividades dos intervenientes no comércio exterior brasileiro, como importadores, exportadores, despachantes aduaneiros.

Depois de incluirmos a empresa no sistema, faremos algumas palestras na empresa para os funcionários que serão responsáveis por cuidar desse setor, com um treinamento pessoal. Disponibilizaremos um site com o intuito dos funcionários se aprofundarem mais sobre o assunto como um tira dúvidas, com vídeos aulas bem detalhadas, uma comunidade para que todos os nossos clientes possam tirar suas dúvidas de forma prática e rápida. Uma equipe de suporte qualificada.

Ao adentrar o mercado competitivo das empresas de pequeno e médio porte no setor do comércio exterior, é crucial adotar uma abordagem estratégica e perspicaz para apresentar nosso serviço de treinamento de funcionários. Nossa missão é não apenas oferecer um serviço, mas sim uma solução personalizada e eficaz para os desafios específicos enfrentados por essas empresas.

Nossa abordagem começa com uma pesquisa meticulosa para identificar empresas de pequeno e médio porte que atuam no setor de comércio exterior. Usando uma combinação de ferramentas de pesquisa e análise de mercado, buscamos entender as necessidades e os desafios únicos enfrentados por essas empresas.

Reconhecemos a importância de adaptar nossa mensagem para atender às necessidades específicas de cada empresa-alvo. Ao destacar como nosso serviço

pode resolver problemas específicos e agregar valor ao negócio, esperamos criar uma conexão mais significativa com nossos potenciais clientes.

Investiremos em uma forte presença online, utilizando estratégias de marketing digital e conteúdo relevante para atrair empresas interessadas em melhorar suas operações de comércio exterior. Campanhas direcionadas nas redes sociais e a criação de conteúdo educativo nos ajudarão a aumentar nossa visibilidade e alcançar nosso público-alvo.

Acreditamos no poder do networking e das parcerias estratégicas para expandir nossa base de clientes. Estabeleceremos contatos em eventos do setor, feiras comerciais e através de colaborações com outras empresas ou consultores, visando aumentar nossa rede de contatos e gerar oportunidades de negócios.

Além de promover nosso serviço, buscaremos educar nosso público-alvo sobre a importância do treinamento de funcionários na área do comércio exterior. Criaremos materiais educativos, como webinars, ebooks e artigos, para demonstrar nossa expertise no assunto e atrair empresas interessadas em melhorar suas práticas de negócios.

Para validar a eficácia de nosso serviço, destacamos casos de sucesso anteriores e os benefícios alcançados por empresas que optaram por nosso treinamento de funcionários. Depoimentos e referências de clientes satisfeitos serão fundamentais para construir confiança e credibilidade em nosso serviço.

3.1 Cadastro no RADAR

O objetivo do nosso projeto é analisar e realizar o cadastro de empresas no R.A.D.A.R Siscomex, desde a documentação necessária, prazos dos procedimentos envolvidos e a disponibilização de conteúdos com intuito de treinar e situar as empresas na área de comércio no exterior. A partir de um estudo de caso, o projeto busca identificar os principais desafios enfrentados pelas empresas no processo de cadastramento e propor soluções para otimizar a experiência dos usuários.

O cadastramento no Radar é um passo fundamental para empresas que desejam iniciar suas atividades no comércio exterior. Este projeto se propõe a fornecer um guia completo e atualizado sobre o processo de cadastramento, auxiliando as empresas a navegarem pelas etapas de forma eficiente e segura.

Primeiro precisamos de alguns requisitos para o cadastramento que são:

- Ser uma empresa brasileira com CNPJ ativo;
- Possuir um Certificado Digital válido;
- Ter um responsável legal pela empresa com CPF válido;
- Estar em dia com as obrigações fiscais e tributárias;
- Atender aos critérios de regularidade e idoneidade estabelecidos pela Receita Federal do Brasil (RFB).

Espera-se que o projeto contribua para a compreensão do processo de cadastramento de empresas no R.A.D.A.R Siscomex, identificando os principais desafios e propondo soluções para otimizar a experiência dos usuários. O estudo de caso permitirá a análise de um caso concreto, com a identificação das dificuldades enfrentadas pela empresa e as estratégias utilizadas para superá-las.

Em resumo, o cadastramento de empresas no R.A.D.A.R Siscomex é um processo importante para garantir a segurança e a eficiência das operações de comércio exterior. No entanto, o processo é complexo e exige o cumprimento de uma série de requisitos e procedimentos, o que dificulta o acesso das empresas ao mercado internacional.

As medidas propostas neste trabalho visam simplificar e desburocratizar o processo de cadastramento, tornando-o mais acessível às empresas e impulsionando o crescimento do comércio exterior brasileiro.

3.2 Treinamento

Nosso projeto também irá oferecer uma plataforma de treinamento online, onde ajudaremos a capacitar empresas para que as mesmas consigam se tornar aptas no ramo de comércio no exterior, fazendo assim o cadastro das empresas no R.A.D.A.R (Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros) a partir da plataforma do Siscomex.

Nosso projeto pode ser considerado uma ferramenta digital projetada para facilitar o aprendizado e o desenvolvimento profissional dos funcionários de uma organização de maneira virtual, intuitiva e prática. Nossa ideia é criar um ambiente centralizado onde os colaboradores podem acessar uma variedade de recursos educacionais, cursos e materiais de treinamento em uma ampla gama de tópicos relevantes para

suas funções e responsabilidades, com a intenção de ser acessível por meio da internet e também podendo oferecer uma experiência personalizada para cada colaborador.

Os funcionários criam perfis individuais, nos quais podem inserir informações sobre suas habilidades, interesses e objetivos de aprendizagem que desejam alcançar na área de comércio no exterior. Com base nessas informações, a plataforma pode recomendar cursos e recursos específicos que se alinham com as necessidades de desenvolvimento de cada colaborador, oferecendo assim um serviço personalizado de acordo com a necessidade individual tanto do funcionário como da empresa.

O conteúdo dos nossos treinamentos pode ser entregue de várias maneiras, incluindo vídeos, apresentações e documentos escritos. Todos esses conteúdos são passados sempre visando a melhor experiência de rápida aprendizagem para as empresas que aderirem aos nossos serviços. Nossa plataforma de treinamento online incorpora elementos interativos justamente para garantir uma experiência agradável para seu colaborador.

Uma das principais vantagens do nosso projeto é a flexibilidade que oferecem aos funcionários. Eles podem acessar o conteúdo a qualquer momento e de qualquer lugar, usando dispositivos como computadores, tablets ou smartphones. Isso significa que o treinamento pode ser adaptado às necessidades individuais e às agendas ocupadas dos colaboradores, permitindo que eles aprendam no seu próprio ritmo e conveniência.

A falta de conhecimento técnico pode comprometer a execução adequada de tarefas, aumentando os custos operacionais e prejudicando a eficiência geral das operações comerciais de acordo com os dados pesquisados, nosso projeto oferece uma solução para esse problema, com aulas especializadas e um conteúdo prático e objetivo para que erros cotidianos se tornem muito mais improváveis.

Em resumo, nosso projeto é uma solução eficaz para a empresa capacitar os colaboradores e promover o desenvolvimento contínuo dentro da organização. Ao oferecer acesso a uma ampla gama de recursos educacionais de forma flexível e personalizada, nosso projeto consegue ajudar as empresas a manterem seus funcionários atualizados e preparados para os desafios do ambiente de trabalho em constante evolução.

3.3 A importância desses serviços

O cadastro no RADAR : (Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros) é essencial para as empresas que desejam se envolver no comércio internacional de forma legal, segura e transparente. Reconhecemos a importância fundamental desse processo em todos os aspectos de nossos negócios.

Para começar, o cadastro no radar permite estabelecer uma presença legal e oficial nos órgãos reguladores e alfandegários do país. É essencial para cumprir com as normas e regulamentos comerciais, garantindo que estejamos operando de acordo com as leis locais.

Vale ressaltar que ao demonstrar nossa conformidade perante as autoridades, estamos construindo uma reputação sólida e confiável no mercado. Além disso, o cadastro no RADAR traz benefícios e facilidades, como por exemplo a agilidade nos processos aduaneiros, etc. Também é essencial para garantir a segurança das nossas transações comerciais.

Essas informações são tão importantes quanto o treinamento de colaboradores no uso desse sistema. Estamos capacitando colaboradores para entender as funcionalidades e os benefícios dessa ferramenta. Também ajuda os colaboradores a tomar decisões específicas e até mesmo estratégicas.

Outro aspecto relevante desse treinamento é garantir a conformidade regulatória. Nossos colaboradores aprendem sobre as complexidades das regulamentações comerciais internacionais, o que nos ajuda a evitar problemas legais e a manter a integridade de nossas operações no exterior. O que resulta em facilidade, menos erros nas operações comerciais, economizando tempo e recursos valiosos.

Estamos proporcionando oportunidades de crescimento e desenvolvimento de habilidades que são essenciais para suas funções atuais ou para futuras oportunidades dentro de uma empresa. Estamos garantindo que possamos aproveitar ao máximo as oportunidades oferecidas, ao mesmo tempo que garantimos a conformidade, a eficiência e a eficácia de nossas operações.

Nosso objetivo também é ensinar pessoas a se cadastrarem no radar, pois sabemos que é uma estratégia fundamental para promover o crescimento econômico e gerar empregos. Essa educação pode contribuir significativamente para o

desenvolvimento sustentável de um país e para a melhoria da qualidade de vida da população.

4. MARKETING

4.1 Os P's de Marketing

4.1.1 P de Preço

Ao definirmos o preço para nosso projeto de treinamento online de comércio no exterior, é essencial considerarmos vários elementos para garantir que seja justo, competitivo e sustentável a longo prazo.

Primeiramente, precisamos calcular os custos totais envolvidos na criação e entrega do treinamento. Isso inclui o desenvolvimento de conteúdo, custos de plataforma, marketing, suporte ao cliente e outras despesas operacionais associadas ao projeto. Depois de termos uma compreensão clara dos custos, é importante determinarmos o número esperado de clientes (empresas) que irão se inscrever no treinamento e no nosso serviço de cadastro do radar dentro de um determinado período de tempo. Isso pode ser baseado em análises de mercado, pesquisas de clientes em potenciais e projeções de vendas.

Com os custos totais e o número estimado de clientes em mente, podemos calcular um preço base para o nosso projeto. Este preço base deve cobrir nossos custos e também incorporar uma margem de lucro desejada para garantir a viabilidade financeira do projeto.

Além disso, é crucial realizarmos uma análise da concorrência para entendermos como nossos preços se comparam aos de empresas que oferecem serviços semelhantes. Isso nos ajudará a garantir que nosso preço seja competitivo e atraente para os clientes em potencial.

Ao definirmos o preço, devemos considerar também a possibilidade de oferecermos diferentes pacotes de preços para atender às necessidades variadas dos clientes. Isso pode incluir opções com recursos adicionais, suporte premium ou acesso a conteúdo exclusivo.

É importante revisarmos periodicamente o preço do treinamento para garantir que permaneça alinhado com as mudanças no mercado, nas necessidades dos clientes e nos custos operacionais do nosso projeto. A flexibilidade é essencial para garantir a sustentabilidade e o sucesso contínuo do nosso projeto para empresas.

Com base em tudo dito anteriormente chegamos a conclusão de criarmos 3 planos para que possamos atingir diversos alvos, são eles o Básico, Premium e o plano corporativo:

Para o nosso Plano Básico, oferecemos o conteúdo completo do curso, suporte por e-mail, certificado de conclusão e atualizações regulares de conteúdo. O preço é de \$30 por funcionário por mês.

Já para o nosso Plano Premium, incluímos todos os recursos do Plano Básico, além de suporte prioritário por e-mail e chat, acesso a sessões ao vivo, e recursos adicionais, como material suplementar. O preço é de \$50 por funcionário por mês.

Já no nosso Plano Corporativo, oferecemos todos os recursos do Plano Premium, além de personalização do conteúdo do curso para atender às necessidades específicas da empresa, sessões de treinamento personalizadas e workshops exclusivos, e análise de desempenho e relatórios personalizados. O preço é sob consulta, com base nas necessidades e tamanho da empresa.

Também oferecemos o serviço de cadastro no R.A.D.A.R por uma taxa única de 500 reais, onde cadastramos a empresa tornando-a hábil a exportar.

Esses planos oferecem uma variedade de opções para atender às diferentes necessidades e orçamentos das empresas. O Plano Básico é mais acessível e oferece acesso ao conteúdo essencial do curso, enquanto o Plano Premium e o Plano Corporativo oferecem recursos adicionais e suporte personalizado a um preço mais elevado.

4.1.2 P de Praça

Primeiro vamos falar o que faz esse P: O P de Praça se refere aos canais de distribuição e os pontos de venda, sejam eles físicos ou virtuais. É por meio desse P que você define como o produto vai chegar até o consumidor.

O “P de Praça”, neste caso, se refere ao ambiente virtual onde os cursos online são disponibilizados. Nossa plataforma online, específica para empresas de comércio exterior, funciona como um marketplace educacional, reunindo diversos cursos em diferentes áreas de expertise. Nosso público-alvo principal são os funcionários das empresas cadastradas no R.A.D.A.R. Após a empresa se cadastrar na plataforma,

os cursos ficam disponíveis para seus funcionários, que podem escolher livremente quais vídeos e e-books desejam assistir, de acordo com suas necessidades de aprendizado e desenvolvimento profissional.

A plataforma oferece diversos benefícios para empresas e funcionários, sendo:

- Atualização constante: A plataforma é constantemente atualizada com novos cursos, vídeos e e-books, permitindo que os funcionários se mantenham atualizados sobre as últimas tendências e práticas do comércio exterior.
- Aprendizagem personalizada: Os funcionários podem escolher os cursos que melhor atendem às suas necessidades e interesses, personalizando sua jornada de aprendizado.
- Flexibilidade: A plataforma oferece flexibilidade de tempo e local, permitindo que os funcionários aprendam em seu próprio ritmo e no momento mais conveniente.
- Melhoria da performance: A capacitação dos funcionários contribui para a otimização de processos, aumento da produtividade e competitividade das empresas no mercado global.

Nosso projeto visa a expansão da plataforma, atraindo mais empresas de comércio exterior e expandindo a oferta de cursos. Essa expansão será impulsionada pelo feedback positivo dos usuários, pela reputação crescente da plataforma e pela demanda por cursos de alta qualidade na área de comércio exterior.

Nossa visão vai além de simplesmente fornecer cursos; buscamos criar uma comunidade vibrante de profissionais do comércio exterior, onde possam compartilhar conhecimentos, experiências e networking. Estamos desenvolvendo recursos de interação, como fóruns de discussão e grupos de interesse, para promover essa troca constante de informações e fortalecer os laços entre os usuários da plataforma. Assim, não apenas capacitamos individualmente os profissionais, mas também contribuímos para o crescimento e aprimoramento do setor como um todo.

4.1.3 P de Promoção

Seu futuro no comércio exterior começa aqui, com nosso projeto de treinamento online cuidadosamente elaborado para oferecer acessibilidade e qualidade. Definimos nossos preços considerando os custos totais de desenvolvimento e

entrega, juntamente com a estimativa de participantes para garantir preços justos e competitivos.

Oferecemos três planos especializados para atender suas necessidades:

No Plano Básico por \$30 por funcionário/mês, você terá acesso ao conteúdo completo do curso, suporte por e-mail, certificado de conclusão e atualizações regulares.

Para uma experiência mais abrangente, o Plano Premium por \$50 por funcionário/mês inclui tudo do Plano Básico, além de suporte prioritário por e-mail/chat, acesso a sessões ao vivo e material suplementar.

Já o Plano Corporativo oferece uma solução personalizada com todos os recursos do Plano Premium, incluindo personalização de conteúdo, treinamento exclusivo e análises especializadas, com preço sob consulta.

Além disso, facilitamos sua entrada no mercado internacional com nosso serviço de cadastro no R.A.D.A.R por uma taxa única de 500 reais.

Nossa plataforma online é mais do que um local de aprendizado; é um ecossistema para profissionais de comércio exterior. Constantemente atualizamos com novos cursos, permitindo aprendizado personalizado e flexível para otimizar processos de comércio global.

Nosso serviço é ideal para empresas de pequeno e médio porte que buscam crescer globalmente. Oferecemos suporte especializado para superar desafios únicos e estamos construindo uma comunidade vibrante de profissionais, onde juntos podemos elevar o setor e alcançar o sucesso global.

Comece sua jornada para o sucesso no comércio exterior hoje mesmo. Entre em contato e vamos expandir seus horizontes juntos!

4.2 Público Alvo

Nós, como uma empresa dedicada a oferecer cursos de treinamento no sistema do radar em comércio exterior, compreendemos a complexidade e a importância dos processos de importação e exportação para as empresas que desejam expandir suas operações globalmente. Nosso objetivo é proporcionar conhecimento especializado e prático para capacitar nossos clientes a dominarem esses processos e obterem sucesso no mercado internacional.

Além disso, nosso produto foi cuidadosamente desenvolvido para atender às necessidades das empresas de pequeno e médio porte que já atuam ou desejam atuar no comércio exterior. Oferecemos treinamento e capacitação para os funcionários dessas empresas, capacitando-os a lidar eficientemente com o sistema do radar.

Entendemos que muitas vezes as pequenas empresas podem enfrentar desafios únicos ao entrar no mercado internacional. Por isso, nossos cursos são especialmente úteis para esse público-alvo, oferecendo orientação detalhada e prática para ajudá-las a superar obstáculos e alcançar o sucesso nas operações de importação e exportação.

Em suma, nosso serviço de cursos de treinamento no sistema do radar em comércio exterior é projetado para atender às necessidades de empresas de todos os tamanhos e setores que buscam expandir suas operações internacionalmente, fornecendo-lhes o conhecimento e a orientação necessários para alcançar o sucesso no mercado global.

4.3 Material de Marketing

4.3.1 Logomarca



Fonte: Próprio autor

4.3.2 Cartão de Visitas



Fonte: Próprio Autor

4.3.3 FOLDER

TREINAMEX

Bem-vindo ao Treinamex - sua plataforma especializada em treinamento em comércio exterior e serviços de cadastro no radar para empresas de médio e pequeno porte. Na Treinamex, estamos empenhados em capacitar você e sua empresa a prosperarem no cenário global de negócios.

Nosso objetivo é fornecer as ferramentas e conhecimentos necessários para que você possa aproveitar ao máximo as oportunidades do comércio internacional. Com uma variedade de cursos abrangentes, desde noções básicas até estratégias avançadas, estamos aqui para ajudá-lo a desenvolver as habilidades necessárias para expandir seus horizontes e alcançar novos mercados.





TREINAMEX

Descubra o segredo para o sucesso global! 🌐✈️ Capacite sua equipe com nosso treinamento especializado em comércio exterior. Aproveite agora e leve seus negócios além das fronteiras. 🌍📈 Visite nossas redes e dê o próximo passo rumo ao sucesso

 @Treinamex_sixcomex
 11 9667-3409
 Treinamex@gmail.com



**Expandindo Horizontes,
Capacitando Negócios.**

Junte-se a nós no Treinamex e dê o primeiro passo em direção a um futuro de sucesso global. Explore nosso site para saber mais sobre nossos cursos e serviços personalizados para atender às suas necessidades específicas. Estamos aqui para ajudá-lo a alcançar seus objetivos de comércio internacional de maneira eficaz e confiante.

Fonte: Próprio Autor

5 Financeiro

Primeiro teríamos o investimento de 2 sócios que seriam de 150 mil, totalizando 300 mil reais de investimento.

Logo em seguida calcularemos os custos dos bens da empresa

- computador, quantidade: 5
- mouse, quantidade: 5
- teclado, quantidade: 5
- mousepad, quantidade: 5
- celular , quantidade: 5
- telefone fixos, quantidade: 3
- geladeira, quantidade: 1
- microondas, quantidade: 1
- bebedouro, quantidade: 2
- mesa de escritório, quantidade: 5
- armário , quantidade: 2
- extintor de incêndio , quantidade: 4
- impressora, quantidade: 3
- relógio, quantidade: 2
- câmera de segurança, quantidade: 7
- roteador, quantidade: 2
- televisores, quantidade: 4
- monitores, quantidade: 5
- cadeiras de escritório, quantidade: 5

Dando um valor total de custos para os bens de 29. 650.

- custos mensais \ janeiro a dezembro
- aluguel \ R\$ 4.000,00
- Água \ R\$ 300,00
- energia \ R\$ 500,00
- internet \ R\$ 250,00
- limpeza \ R\$ 300,00
- salários \ R\$ 17.500,00
- prolabore \ R\$ 8.000,00
- custos variáveis \ R\$ 1.500,00
- total \ R\$ 32.350,00

Nós teríamos o custos de nossos funcionários:

- 5 técnicos recebendo salário R\$ 2.200 cada
- 2 programadores recebendo salário R\$ 2500 cada
- 2 sócios recebendo pró-labore de R\$4000 cada
- 1 faxineiro recebendo salário de R\$ 1500
- Total R\$ 25000

Preço dos planos

- Básicos: R\$3500
- Intermediário: R\$5500
- Empresarial: R\$9000

Para que possamos lidar com esses custos, precisaríamos de 3 planos intermediários + 4 planos básicos, usando 60% da força de trabalho que temos à disposição.

Faturamento de R\$ 33.500,00