

CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA IRMÃ AGOSTINA
Técnico em Administração

ANNA BEATRIZ DOS SANTOS TELES

BEATRIZ SILVA MOTA

MARCELO MANOEL DA SILVA FILHO

MEG SANCHES

IMPACTOS DAS REDES SOCIAIS NAS ESTRATÉGIAS DO E-COMMERCE

BMM Digital

São Paulo

2021

ANNA BEATRIZ DOS SANTOS TELES

BEATRIZ SILVA MOTA

MARCELO MANOEL DA SILVA FILHO

MEG SANCHES

IMPACTOS DAS REDES SOCIAIS NAS ESTRATÉGIAS DE E-COMMERCE

BMM Digital

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da ETEC Irmã Agostina, orientado pelo Profº Adriano Barbosa, como requisito parcial para obtenção do título em técnico em administração.

São Paulo

2021

RESUMO

Este trabalho aborda o assunto de marketing digital de empresas de e-commerce, tem como objetivo mostrar a empresa desenvolvida para assessorar no marketing digital nas redes sociais, seu crescimento nos últimos anos e o comportamento dos usuários, através de pesquisa de campo. A empresa BMM Digital foi criada para com objetivo de assessorar empresas ou pessoas jurídicas com seus serviços, produtos ou marcas. Para essa realização, a empresa focará no alavanche de seus clientes.

Palavras chaves: e-commerce; marketing; redes sociais; marketing digital, assessoria, clientes.

ABSTRACT

This work addresses the subject of digital marketing for e-commerce companies, aims to show the company development to advise on digital marketing on social networks, its growth in recent years, and user behavior, through field research. The company BMM Digital was created to advise companies or legal entities with their services, products, or brands. To achieve this, the company will focus on leveraging its customers.

Palavras chaves: e-commerce; marketing; social networks; digital marketing, assessment, customers.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	7
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	7
2.1 Projeto.....	8
3 PLANO DE NEGÓCIOS.....	8
3.1. Sumário executivo.....	8
3.1.2 Contrato.....	8
3.1.3 Empresa.....	11
3.1.4 Planejamento estratégico do negócio.....	12
3.1.5 Missão, visão e valores.....	12
3.1.6 Investimento Inicial.....	13
3.1.7 Classificação tributária.....	13
3.2. PLANO OPERACIONAL.....	13
3.2.1 Parcerias principais.....	13
3.2.1.1 Atividades Principais.....	13
3.2.1.2 Recursos Chaves.....	13
3.2.1.3 Estrutura de custos.....	14
3.2.1.4 Proposições de valor.....	14
3.2.1.5 Relacionamento.....	14
3.2.1.6 Canais.....	14
3.2.1.7 Segmento de clientes.....	14
3.2.1.8 Fontes de receita.....	15
3.2.2 Planejamento estratégico e tático.....	15
3.2.2.1 Organograma.....	15
3.2.2.2 Fluxograma.....	16
3.2.2.3 Layout.....	17
3.2.2.4 Serviço.....	22

3.2.2.5 Atividade principal.....	23
3.2.2.6 Análise de Mercado.....	23
3.3 PESQUISA DE MERCADO.....	25
3.3.1 Pesquisa.....	25
3.3.1.1 Análise de pesquisa.....	27
3.3.2 Análise do Cliente.....	27
3.3.3 Análise de Fornecedores.....	28
3.3.4 Análise de Concorrentes.....	29
3.3.5 Análise de SWOT.....	30
3.3 PLANO DE MARKETING.....	30
3.3.1 Produto.....	31
3.3.2 Praça.....	32
3.3.3 Promoção.....	32
3.3.4 Preço.....	32
3.4 PLANO FINANCEIRO.....	33
3.4.1 Custos dos produtos.....	33
3.4.2 Folha de pagamento.....	36
3.4.3 Vale Transporte e FGTS.....	36
3.4.4 Depreciação.....	37
3.4.5 Controle de Conta Corrente.....	37
3.4.6 Fluxo de Caixa.....	38
3.4.7 Livro Caixa.....	44
3.4.8 Ponto de Equilíbrio.....	44
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	45
5 REFERÊNCIAS.....	45

1 INTRODUÇÃO

A BMM Digital é uma empresa que teve como objetivo de trazer dados relacionados a pandemia causada pelo COVID-19, originada novo Coronavírus, com dados de aumento de vendas e pesquisa de campo. E será apresentado como a empresa fundou suas teorias, inicializou seu projeto, como será apresentado ao cliente e seus dados financeiros.

Com isso a empresa elaborou um tema principal “o impacto das redes sociais nas estratégias de e-commerce”, e fez um projeto de uma assessoria de marketing digital.

Não obstante, a empresa buscou especialistas que julgaram necessário para o começo desse novo negócio, para ter as ferramentas necessárias para poder auxiliar empresas e/ou pessoas jurídicas com seus projetos.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

O e-commerce teve sua origem na antiguidade, hoje é sua estratégia de mercado de compra e venda. O e-commerce é atualizado e modificado a cada dia para facilitar o acesso, mais empreendedores pudessem utilizá-lo, para que a empresa tenha a oportunidade de ter mais clientes, e os clientes possam acessar melhor e mais rapidamente os produtos que procuram.

Segundo Monteiro (2006), “o Brasil é responsável por 50% de toda transação de e-commerce na América Latina, e titular de cerca de 800.000 domínios com extensão “br” e 80.000 domínios “.com”. No Brasil muitas empresas estão mudando para suas página de vendas virtuais e assim fazendo a transição da sua loja física e/ou também abrindo uma loja virtual com intuito de expandir seus negócios e aumentar seu número de clientes.

O número de consumidores online aumenta a cada ano porque a empresa espera estreitar seus laços com consumidores, fornecedores, distribuidores e até mesmo concorrentes para ampliar sua participação no mercado. E segundo o site < <https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/e-commerce-brasileiro-cresceu-coronavirus/> > com o isolamento social, o comportamento dos consumidores online

foi significativamente alterado. Relatório E-commerce no Brasil, da agência da Conversion, mostra que o comércio eletrônico registrou 1,66 bilhão de acessos, resultando em um aumento de 40% em comparação ao mesmo período do ano anterior, (abril de 2019).

2.1 Projeto

Para a iniciação do projeto, foi feita uma pesquisa através do Google Forms, divulgada nas redes sociais com o objetivo de saber quais os conhecimentos dos usuários tinham sobre o e-commerce.

A pesquisa de campo foi fundamental para a elaboração dos serviços da empresa e as estratégias a serem seguidas, para o desenvolvimento de seu serviço.

3 PLANO DE NEGÓCIOS

3.1. Sumário executivo

3.1.2 Contrato

CONTRATO SOCIAL – SOCIEDADE LIMITADA

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE: BMM Digital

1. Meg Sanches , brasileira, natural de São Paulo- SP, solteira, estudante, portadora do CPF 254.555.644/45 no e RG 55.676.766-Y SSP/SP, residente e domiciliada na Rua Eugênio Pirani, 79 – São Paulo – SP.
2. Beatriz Silva Mota, brasileira, natural de São Paulo- SP, solteira, estudante, portadora do CPF 543.999.735/09 no e RG 87.912.231-5 SSP/SP, residente e domiciliada na Rua André Barbosa de Andrade, 65 – São Paulo – SP.
3. Marcelo Manoel, brasileiro, natural de São Paulo- SP, solteiro, estudante, portador do CPF 112.565.872/89 no e RG57.777.345.-2, residente e domiciliado na Rua Gonçalo Gomes, 23 – São Paulo – SP.

4. Anna Beatriz dos Santos Teles, brasileiro, natural de São Paulo- SP, solteiro, estudante, portador do CPF 122.343.444/70 no e RG 34.564.222-9 , residente e domiciliado na Rua Julia Pastos Toledo 90 – São Paulo – SP,
Constituem uma sociedade limitada mediante as seguintes cláusulas:

1ª - A sociedade girará sob o nome empresarial BMM Digital e terá sede e domicílio na sede e domicílio na Rua: Líbero Badaró – Centro, São Paulo-SP. No Centro Histórico.

2ª - Seu objeto social será assessorar empresas e/ou pessoas jurídicas com o objetivo de alavancar suas visibilidades nas redes sociais.

3ª - O capital social será de R\$ 6200.000,00 (duzentos mil reais), dividido em 5.000 (cinco mil) quotas de valor nominal de R\$ 200.000,0000 (duzentos mil de reais), cada uma, subscrita,

Nome dos sócios	Quantidade de quotas	Capital
Meg Sanches	5.000	R\$ 50.000,00
Beatriz da Silva Mota	5.000	R\$ 50.000,00
Marcelo M. S. Filho	5.000	R\$ 50.000,00
Anna Beatriz S. Teles	5.000	R\$ 50.000,00
Total	20.000	R\$ 200.000,00

4ª - A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

5ª - As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do outro sócio, a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço, o direito de preferência para sua aquisição se postas à venda, formalizando, se realizada a cessão delas, a alteração contratual pertinente.

6ª - A sociedade iniciará suas atividades em 05/08/2021 e seu prazo de duração é por tempo indeterminado. (art 967, CC/2002)

7ª - A administração da sociedade caberá a todos os sócios com os poderes e atribuições de representantes legais e sociais, podendo os sócios assinar na forma

isoladamente ou em conjunto, autorizado o uso do nome empresarial, vedado, no entanto, em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do outro sócio.

8ª - Ao término de cada exercício social, em 31 de dezembro, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apurados.

9ª - A sociedade poderá levantar balanços ou balancetes patrimoniais em períodos inferiores a um ano, e o lucro apurado nessas demonstrações intermediárias, poderão ser distribuídos mensalmente aos sócios cotistas, a título de Antecipação de Lucros, proporcionalmente às cotas de capital de cada um.

E por estarem assim justos e contratados, assinam o presente instrumento em 5 vias, na presença de duas testemunhas.

São Paulo, 05 de julho de 2021



Anna Beatriz dos Santos Teles



Beatriz Silva Mota



Meg Sanches



Marcelo Manoel

Testemunhas:

Margarida Caldas – RG 67.973.290-3 SSP/SP

Nome completo e identidade (espécie e nº, órgão emissor/UF)

Bruna Dias – RG48.376.365-8 SSP/SP

Nome completo e identidade (espécie e nº, órgão emissor/UF)



OAB/SP 674987

Mylenna de Jesus Filho

Nome completo - Inscr. na OAB/Seccion

Advogado

3.1.3 Empresa

Nome da empresa: BMM Digital

Logo e slogan:



3.1.4 Planejamento estratégico do negócio

A BMM Digital é uma assessoria de marketing voltada para a divulgação em redes sociais. Foi criada em 2020, com objetivo de assessorar empresas ou pessoas jurídicas com seus serviços, produtos ou marcas. Sempre visando o bem estar de todos, resultados desejados pelos contratantes e visão alcançáveis.

Os impactos do Coronavírus na sociedade e na economia são alarmantes em todo o mundo, mas que trouxeram grandes mudanças no mercado e nos hábitos de consumo. Com a recomendação do distanciamento social pela Organização Mundial de Saúde (OMS), como estratégia para contenção do vírus, as pessoas têm permanecido a maior parte do tempo dentro de suas casas, buscando o e-commerce e o Marketing Place como alternativa para suprir as necessidades de alimentos, medicamentos, entre outros.

Escolhendo este ramo, visando o crescimento do e-commerce e a crise econômica decorrente da Covid-19 , pode-se notar a oportunidade de empreender em uma área de grande relevância na atualidade - assessoria de marketing digital, através das redes sociais -, e através dela, ajudar o desempenho das pessoas e empresas que necessitam de um auxílio ou um acompanhamento para engatar suas mídias sociais e/ou ser inserido no mundo virtual, sempre presando suas particularidades, objetivos, com respeito e dedicação a cada cliente.

3.1.5 Missão, visão e valores

Missão: Ser uma empresa de assessoria, para auxiliar empresas e/ou pessoas físicas a gerenciar sua imagem, marca ou empresa.

Visão: Ter um serviço com rentabilidade crescente.

Valores: Agilidade, comprometimento, foco, ética, respeito, resultado e responsabilidade ambiental.

3.1.6 Investimento Inicial

O investimento Inicial foi de R\$ 50.000,00, de cada sócio. Dando assim um valor final de R\$ 200.000,00.

Esse investimento foi distribuído entre: aluguel imobiliária, fornecedores, marketing/publicidade, materiais de escritório, materiais de limpeza e uniforme de limpeza, mobiliário, iniciação de site, entre outros.

3.1.7 Classificação tributária

Simple Nacional - 23% do faturamento bruto anual

3.2. PLANO OPERACIONAL

3.2.1 Parcerias principais

Parcerias com profissionais e pesquisadores que já estão na área e empresas de Marketing Place, a fim de usar suas plataformas para divulgar nosso trabalho.

- Pomodoro Livros – Sebo virtual
- Homer Donut

3.2.1.1 Atividades Principais

- I. Consultorias para guiar a empresa no mundo do e-commerce;
- II. Auxiliar no marketing digital da marca, produto ou serviço;
- III. Realizar pesquisas de mercado de acordo com a empresa assessorada;
- IV. Proporcionar todo suporte necessário para que a empresa cresça.

3.2.1.2 Recursos Chaves

- Aparelhos eletrônicos de última geração
- Pesquisadores experientes na área
- Marketing Digital

- Marketing Place com parceria

3.2.1.3 Estrutura de custos

- Administração;
- Investimento em marketing digital;
- Mercadólogo;
- Programador;
- Contabilidade;
- Investimento em tecnologia;
- Escritório presencial;
- Recursos Humanos;
- Pesquisas de campo e mercado.

3.2.1.4 Proposições de valor

- Consultorias de valor acessível, com planos variados;
- Guia totalmente de acordo com o perfil e a particularidade da empresa;
- Acompanhamos a empresa o tempo todo, não apenas na consultoria;
- Disponível em horário comercial: segunda a sábado, das 9h às 18h.

3.2.1.5 Relacionamento

- SAC via telefone e redes sociais
- Mídias e redes sociais para trabalhar imagem

3.2.1.6 Canais

- Site;
- Sede presencial.

3.2.1.7 Segmento de clientes

- Empresas que querem crescer no e-commerce;

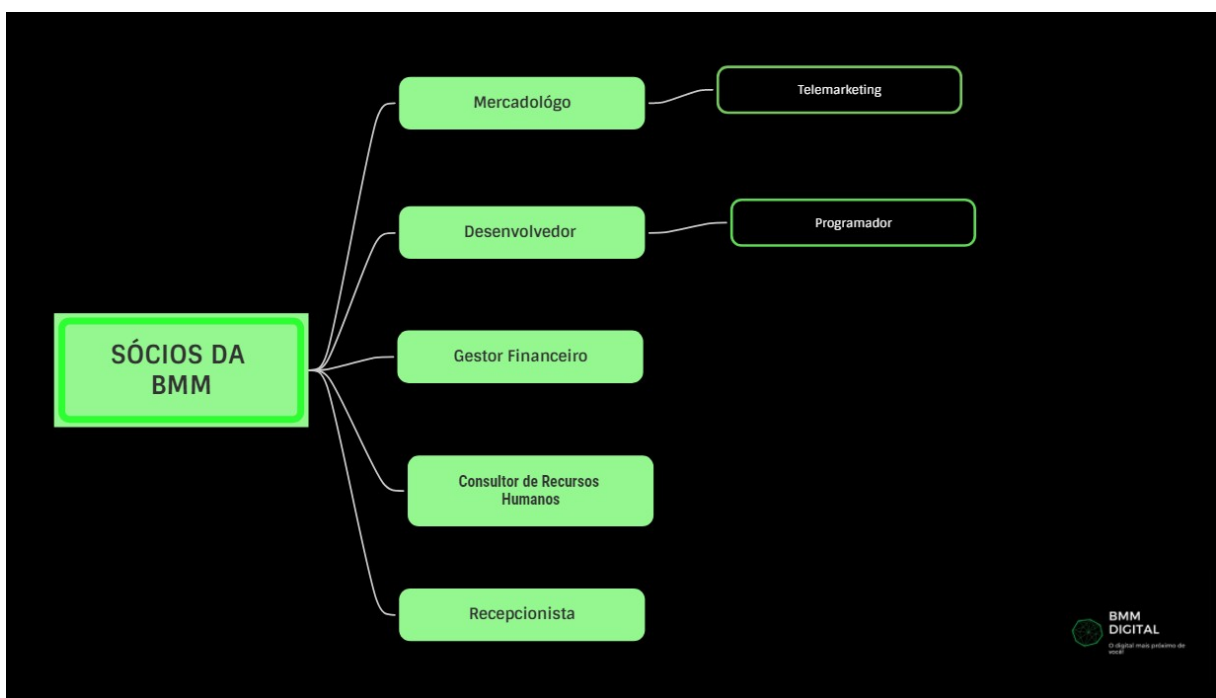
- Empresas e pessoas que querem uma direção para engajar seu marketing através das redes e mídias sociais.

3.2.1.8 Fontes de receita

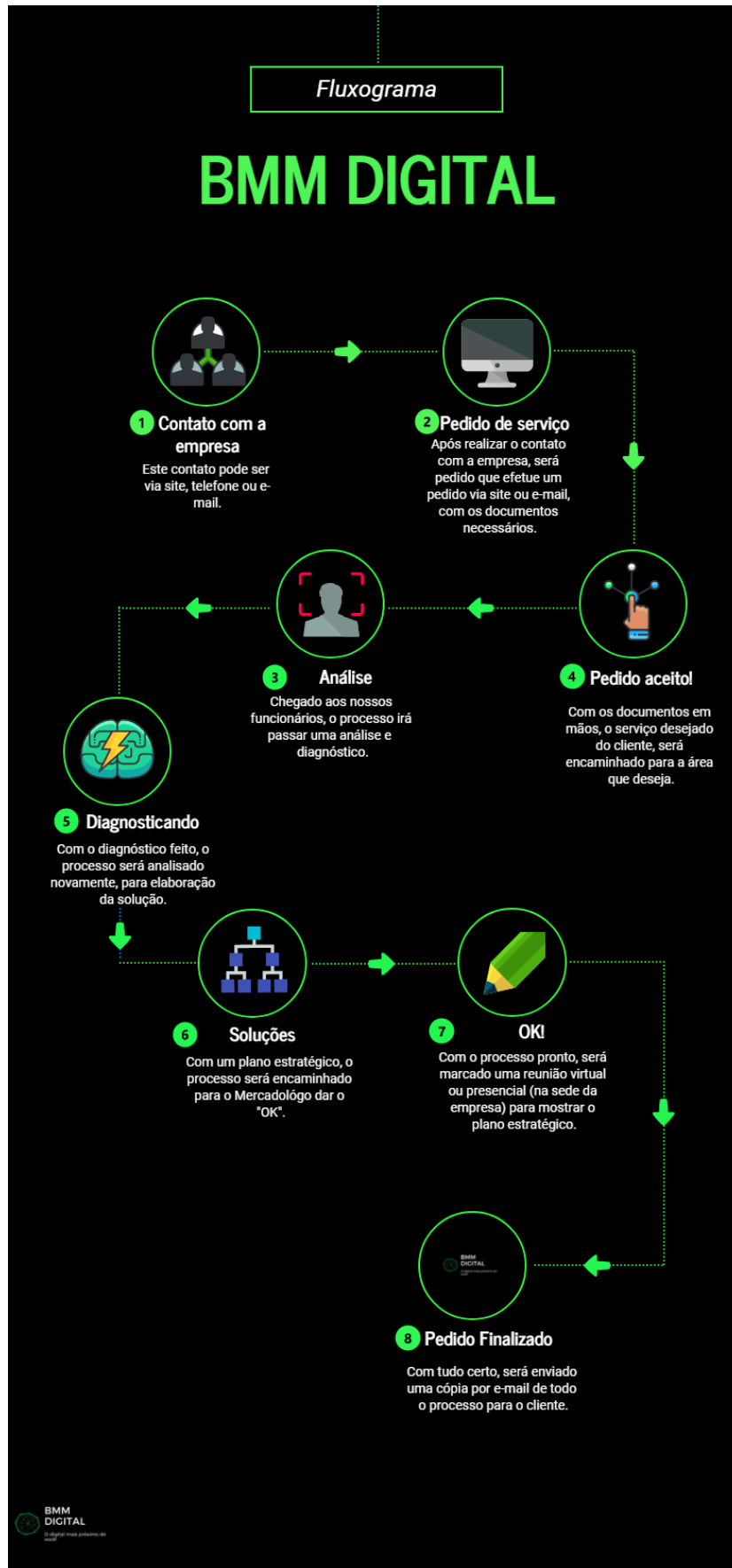
- Clientes através das parcerias com plataformas de Marketing Place que serão encaminhadas para o site;
- Atendimento rápido e gratuito via assistente virtual, que poderá encaminhar para um dos consultores online no momento;
- Consultorias online via site diretamente com consultores, e aplicativos de comunicação como Facetime, WhatsApp, Zoom e Skype;
- Atendimento presencial na sede no Centro de São Paulo - Capital, com hora marcada ou pronto atendimento de acordo com a disponibilidade no dia.

3.2.2 Planejamento estratégico e tático

3.2.2.1 Organograma



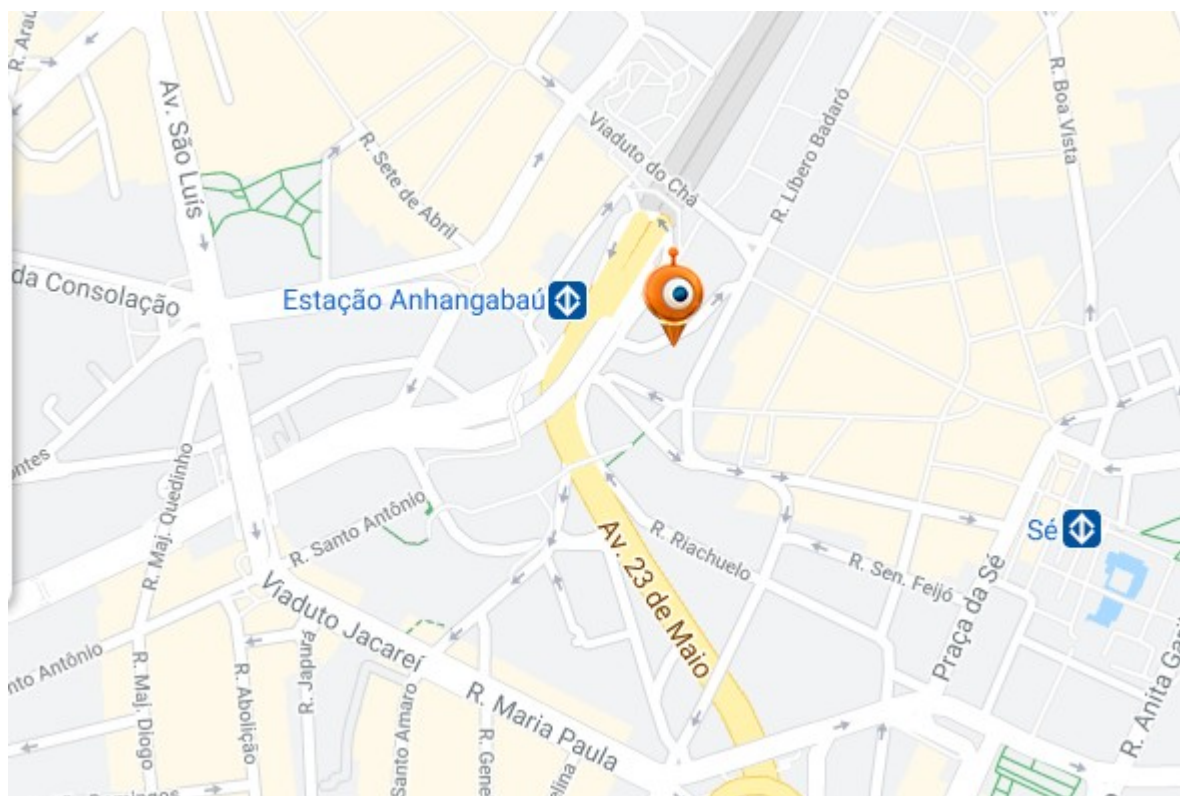
3.2.2.2 Fluxograma



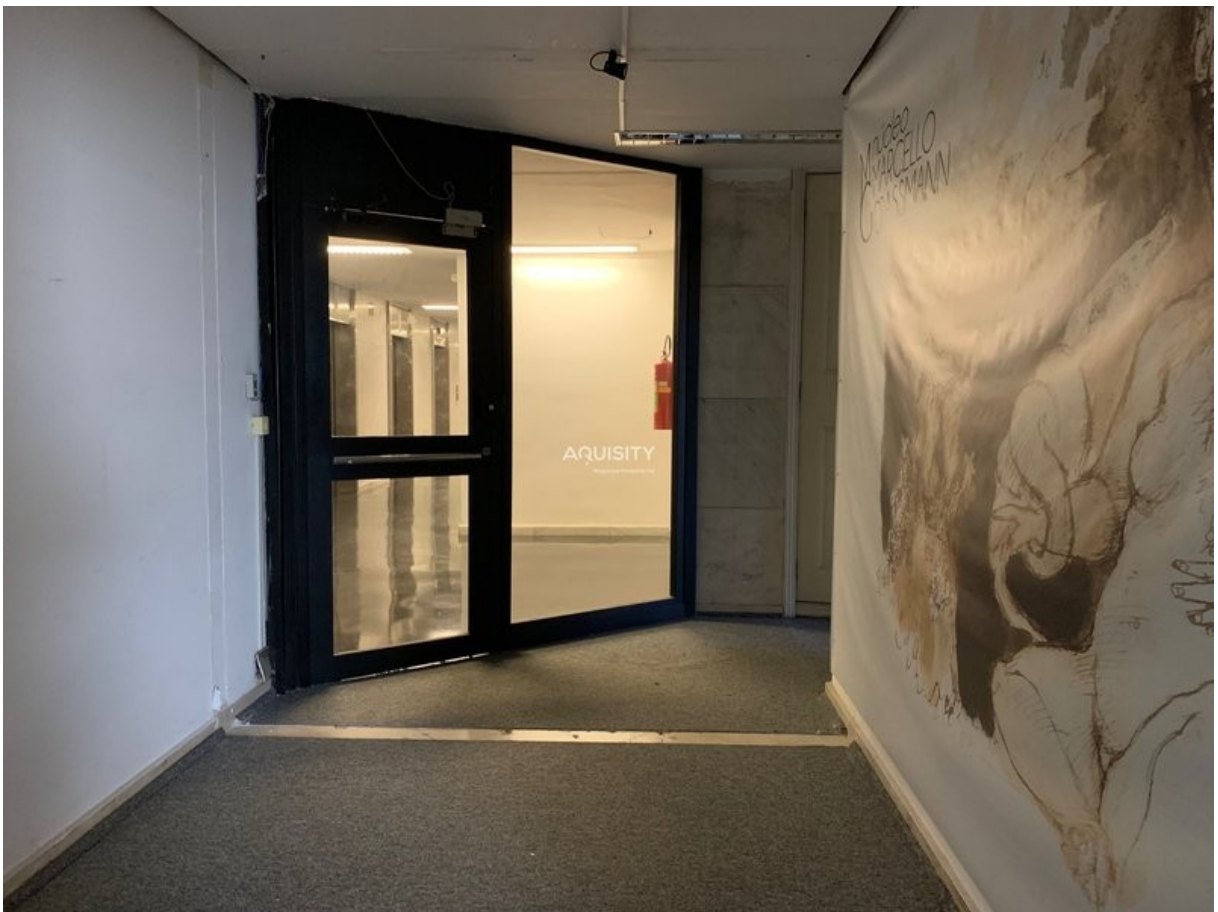
3.2.2.3 Layout

A empresa será localizada na Rua: Líbero Badaró – Centro, São Paulo - SP. No Centro Histórico.

O centro da cidade de São Paulo é bem conhecido por seus prédios antigos. É localizado perto de estações de trem e metrô e da Avenida 23 de Maio, dando assim uma fácil acessibilidade.



O local é composto por 237m² e com amplo espaço.









3.2.2.4 Serviço

Com o objetivo de ser uma assessoria, seja de dúvidas pequenas até as mais específicas do ramo virtual, assessorar empresas e pessoas jurídicas que atuam na área do e-commerce, apresentar as mídias sociais e o Marketing Place de maneira mais aprofundada e comercial, levar informação para nossos clientes, os manter por dentro das leis (com o Código de Produtos Para E-commerce, Código do E-commerce - Lei nº 8.078/90 e o Código de Defesa do Consumidor) e recursos da atualidade, cuidar das mídias e redes sociais de maneira profissional, respeitosa e específica para cada cliente, seja pessoa física ou jurídica, e caminhar sempre com a empresa, mesmo após o seu sucesso.

Além do uso da ferramentas para auxiliar nos serviços da assessoria: O SEM (Search Engine Marketing) é estruturado pelo conjunto de técnicas de marketing na web ou seja, é a estratégia de marketing digital, que têm como objetivo posicionar um ou mais sites nas primeira colocações nos grandes sites de buscas.

O SEM não é apenas a forma de anunciar – como os Links Patrocinados – ele engloba as estratégias de marketing para os usuários que realizam a busca na web. Assim, o marketing em sites de busca, pode-se dizer que são os resultados de links patrocinados junto à otimização de sites além de outras estratégias para busca.

O SMO (Social Media Optimization) é originado do SEO. Tal ferramenta é utilizada para gerar maior quantidade de visitantes únicos (navegador) através de canais nas mídias sociais (Facebook, Twitter, LinkedIn, etc).

Já o SMM (Social Media Marketing) é voltado para as estratégias de marketing relacionadas as mídias sociais. Esta, auxilia a criação do conteúdo de qualidade para desenvolver compartilhamento.

Por fim:

SEM e SEO: são estratégias desenvolvidas aos mecanismos de busca.

SMM e SMO: são voltadas para as mídias sociais.

3.2.2.5 Atividade principal

- Consultorias para guiar a empresa no mundo do e-commerce;
- Auxiliar na pesquisa de marketing digital da marca, produto ou serviço desejado;
- Realizar pesquisas de mercado de acordo com a empresa assessorada;
- Proporcionar todo suporte necessário para que a empresa cresça no meio das mídias sociais.

3.2.2.6 Análise de Mercado

Das estratégias adquiridas pelos novos donos (ou até mesmo empresários com dificuldades) de e-commerce, pode-se dar destaque para as redes sociais e como tem sido impactante para o mercado consumidor durante a pandemia causada pelo Novo Coronavírus, isolamento social e suas consequências.

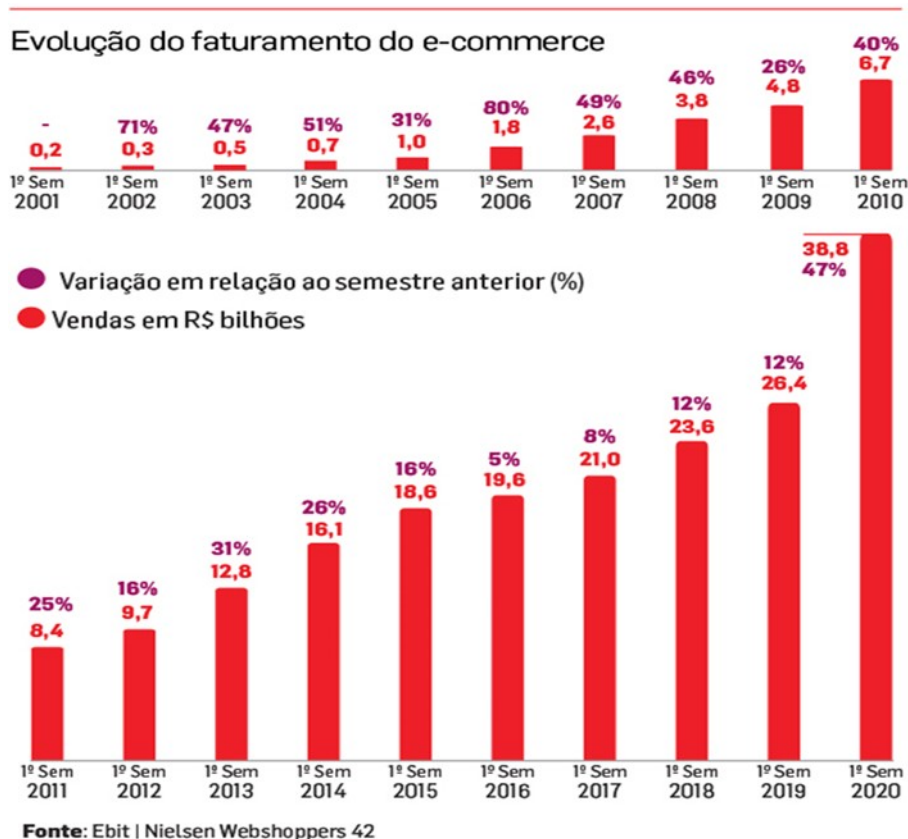
A disponibilidade das lojas virtualmente, que antes encontrava-se fisicamente, tornou-se essencial para a continuidade da mesma. Como citado na reportagem: “Como as redes sociais podem ajudar seu e-commerce?” da ecommercebrasil.com, a todo momento surge um e-commerce no mercado e as redes sociais tem sido fundamental para os anúncios, parcerias, demonstração do produto, contato com o cliente, entre outros. Sendo assim, suas estratégias diferentes do acostumado.

Após um ano do início da pandemia, o e-commerce continua trazendo resultados positivos para a economia do país. Somente no primeiro trimestre de 2021, as PMEs (pequenas e médias empresas) aumentaram em 225% o seu faturamento com as vendas online em comparação com o mesmo período do ano passado, segundo a base de dados da Nuvem shop.

De acordo com os dados, ao todo, esses empreendedores movimentaram mais de R\$ 462 milhões, contra os R\$ 142 milhões calculados até março de 2020.

Com as lojas físicas fechadas por conta da Covid-19, muitas pessoas recorreram às compras online e, com isso, o e-commerce brasileiro registrou um crescimento de 47% no primeiro semestre, sua maior alta em 20 anos. De acordo com dados da 42ª edição do Webshoppers, estudo sobre e-commerce do País elaborado

semestralmente pela Ebit|Nielsen, em parceria com a Elo, o crescimento do faturamento foi impulsionado pela alta de 39% no número de pedidos, para 90,8 milhões, em relação ao primeiro semestre de 2019.



Com a proposta da BMM Digital será mostrado como uma empresa de e-commerce que antes encontrava-se fisicamente pode atuar no mercado online, de ampla concorrência. Outro dado que comprova isso é o crescimento de 244% no volume de pedidos registrados no período, que saltou de 620 mil no primeiro trimestre de 2020 para 2 milhões em 2021.

Segundo o levantamento, os segmentos que mais faturaram com o e-commerce entre janeiro e março deste ano foram Moda (R\$ 134 milhões), Acessórios (R\$ 32 milhões) e Saúde & Beleza (R\$ 26 milhões).

“A alta nas vendas do e-commerce registrada no início deste ano mostra uma tendência de crescimento observada desde o segundo trimestre de 2020, um reflexo da necessidade da migração de muitos lojistas para o online, ou mesmo por conta daqueles que precisaram empreender para gerar renda extra para suas famílias”, explica Alejandro Vásquez, CCO o cofundador da Nuvem shop.

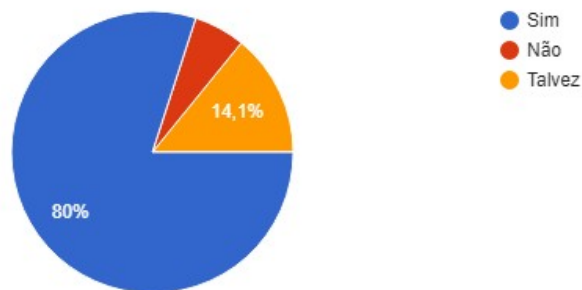
“O número de novos lojistas e também de consumidores que passaram a comprar pela internet fez com que a penetração do e-commerce no varejo dobrasse de 5% para 10% em menos de um ano. E esse número irá crescer ainda mais nos próximos meses”, completa o executivo.

3.3 PESQUISA DE MERCADO

3.3.1 Pesquisa

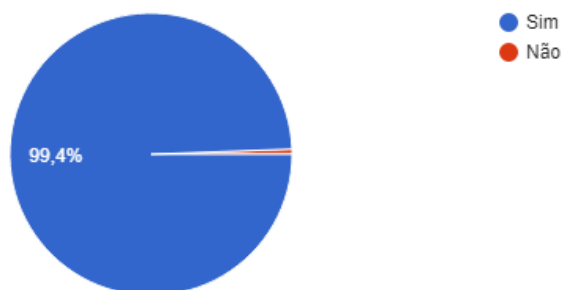
As redes sociais influenciam sua pesquisa para um site de vendas online?

170 respostas



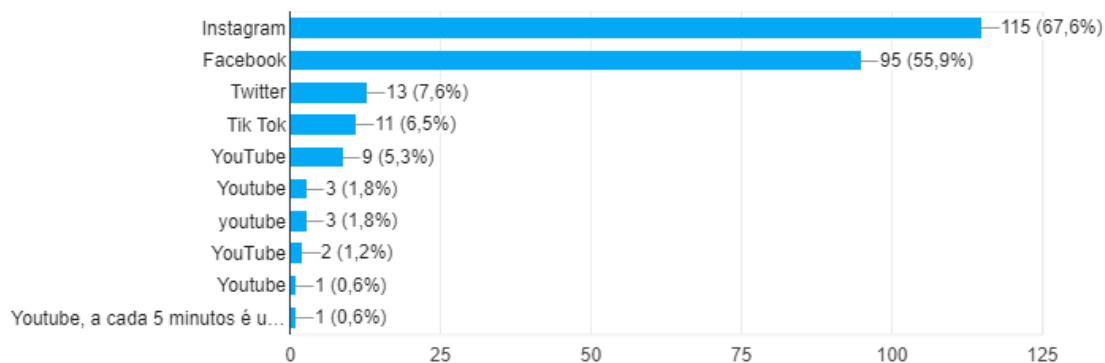
Na sua opinião, divulgações nas redes sociais são consideradas estratégias de marketing?

170 respostas



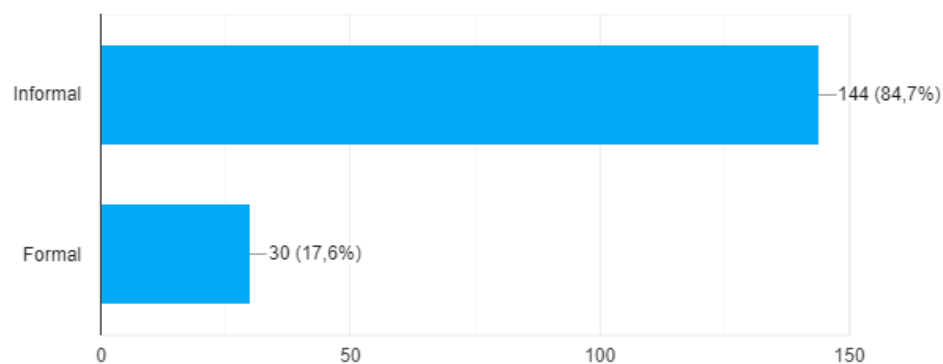
Qual das redes sociais abaixo você vê MAIS propagandas?

170 respostas



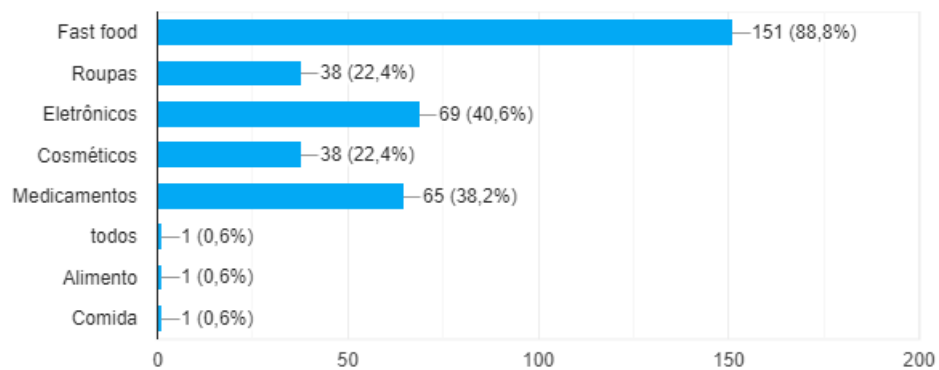
Você prefere uma propaganda mais formal ou informal?

170 respostas



Com a pandemia, qual das opções abaixo você acha que teve um aumento nas vendas?

170 respostas



3.3.1.1 Análise de pesquisa

Partindo da pesquisa, os sócios e fundadores do projeto acreditaram que o projeto de uma assessoria seria uma ideia rentável, desde que o foco de suas assessorias fosse as redes sociais.

3.3.2 Análise do Cliente

Um estudo da Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo disponibilizou um Ranking com as 50 maiores empresas do e-commerce brasileiro.

O estudo adotou critérios como cotação do dólar, dados fornecidos pelas próprias empresas ao SBVC, relatório da Euromonitor, balanços contábeis, entre outros.

Segundo o estudo, a B2W Digital que detém marcas como Americanas.com.br, Submarino.com.br, Shoptime.com.br e Soubarato.com.br, lidera a lista em faturamento.

Ainda segundo o estudo, nos últimos anos, o maior grande impulso do acesso dos consumidores à internet tem sido o smartphone, que aliou individualidade, mobilidade e conexão, gerando novas experiências de consumo e efetivamente se transformando no centro da cultura digital do brasileiro.

Empresas famosas no E-Commerce:

- Amazon;
- Walmart;
- B2W (Americanas, Submarino, Soubarato, Shoptime);
- Cnova (extra, Casas Bahia, barateiro e ponto frio);
- Magazine Luisa;
- Privalia;
- Grupo Netshoes (Netshoes e Zattini);
- Máquina de Vendas (Ricardo Eletro, Insinuante, Citylar, Salfer, Eletroshopping);
- Dell Computadores;

- Fast Shop;
- Polishop;
- Saraiva.

Como também, dados da Hootsuite comprovam que hoje o Brasil é o segundo país que passa mais tempo conectado à internet. O número de usuários de redes sociais cresceu (9%) em 2018, sendo o principal ingresso para novos usuários acessarem a internet. A pesquisa ainda revela que o brasileiro fica em média mais de 9 horas na internet todos os dias, ficando apenas atrás das Filipinas.

Com o e-commerce, algumas empresas tiveram um aumento de venda de quase 60% com a chegada da pandemia. Sendo elas:

- Mercado Livre - de tecnologia que oferece soluções de comércio eletrônico para que pessoas e empresas possam comprar, vender, pagar, anunciar e enviar produtos por meio da internet. – aumento de 23%
- Americanas – empresa do seguimento de varejo - aumento de 36%
- Amazon Brasil - é uma empresa multinacional de tecnologia a companhia se concentra no e-commerce, computação em nuvem, streaming e inteligência artificial. É considerada uma das cinco grandes empresas de tecnologia, juntamente com Google, Apple, Microsoft e Facebook - aumento de 52%.

Com empresas fortes no mercado e novos e-commerce surgindo, o objetivo da empresa é buscar novos empreendedores ou até mesmo aqueles com dificuldades em suas vendas online, visando ajuda-los nesse novo território de mercado.

3.3.3 Análise de Fornecedores

Os fornecedores serão as empresas de tecnologia e matérias de escritório e/ou papelarias.

- **KaBuM!**: É um comércio eletrônico brasileiro de tecnologia, especializado em hardware, linha gamer, eletrônicos, smart home e smartphones, fundado em maio de 2003, na cidade de Limeira-SP;

- **Kalunga:** A Kalunga S.A. é uma rede de lojas brasileira especializada em comércio de materiais de papelaria e eletrônicos, contando com 224 lojas em 21 estados brasileiros;
- **Razer:** A Razer, ou Razer Inc. é uma empresa global de fabricação de hardware;
- **ChipArt:** Loja de Informática localizada no Rio Grande do Sul , especializada em computadores Gamers e workstations.

Com a especificação que a empresa usará seus fornecedores tecnológicos quando for necessário, devido o tempo de vida dos produtos.

3.3.4 Análise de Concorrentes

Os concorrentes tem mais tempo no mercado, com mais visibilidade e experiência.

Exemplos:

- Dr.e-commerce

A Dr.E-commerce é uma empresa de consultoria cujo seu objetivo principal é assessorar cada um de seus clientes no desenvolvimento de seu e-commerce. Desde o início até sua execução.

- TRACTION Digital

Sua forma de atuação é primeiro estudar o cliente, seus serviços diferenciais e deficiência, para assim ter um diagnóstico sobre a empresa para então ter uma ideia de projeto para tal cliente. E então, direcionar o cliente para a execução de seus planejamentos.

3.3.5 Análise de SWOT



3.3 PLANO DE MARKETING

➤ **Descrição dos principais produtos e serviços**

A BMM Digital é uma empresa no ramo de assessorias com o objetivo de promover e guiar os seus clientes para ter um bom resultado no mundo do e-commerce. É um serviço destinado para novos empreendedores, ou até mesmo aqueles com dificuldades em suas vendas online.

➤ **Estrutura de comercialização**

Os canais de comercialização serão as mídias sociais.

➤ **Localização do Negócio**

A BMM Digital atuará por meio da internet e/ou por empresa sede.

3.3.1 Produto

O serviço oferecido pela empresa é descrito por planos variados. Tais pacotes abrangem diversos serviços, comparados ao seus preços.

- I. Pacote Orquídeas I: Análise e relatório de marketing, apontando de diagnostico + projeção de campanha no YouTube;
- II. Pacote Orquídeas II: Análise e relatório de marketing, apontamento de diagnostico com levantamento de mídias sociais (da preferência do cliente) + projeção de campanha no YouTube ;
- III. Pacote Rose: Análise e relatório de marketing, apontamento de diagnostico com levantamento de mídias sociais (da preferência do cliente), análise de redes sociais com apontamento de qual estratégia seguir. Com monitoria das estatísticas;
- IV. Pacote Margarida: Análise e relatório de marketing, apontamento de diagnostico com levantamento de mídia social (da preferência do cliente), análise de redes sociais com apontamento de qual estratégia seguir, indicação de preferência de mídia social. Com monitoria das estatísticas;
- V. Pacote Tulipa: Análise e relatório de marketing, apontamento de diagnostico com levantamento de mídia social (da preferência do cliente), análise de redes sociais com apontamento de qual estratégia seguir, indicação de preferência de mídia social, análise site, indicação de estratégia de marketing. Com monitoria das estatísticas.

Dentro de tais pacotes, encontra-se:

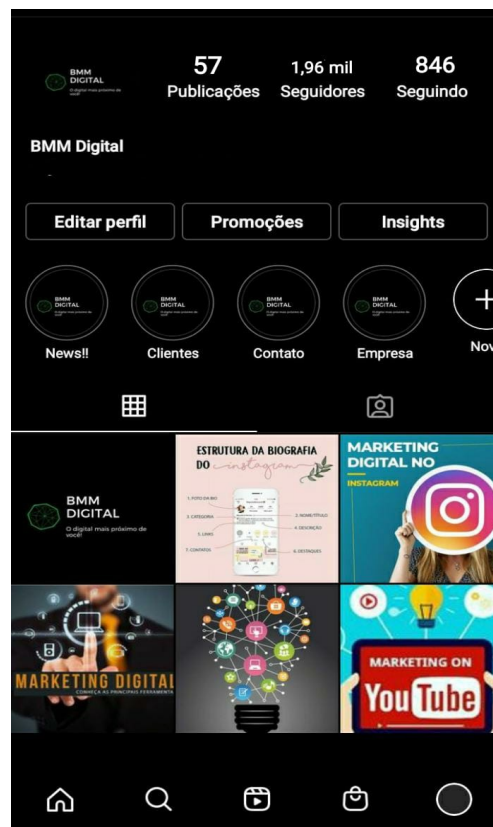
- Logotipo, identidade visual, catálogo, portfólio, folder, apresentação, anúncio, peça publicitária, banners, embalagem, fachadas, etc (sendo só o meio de design digital);
- Campanhas no Google, Facebook, LinkedIn, Youtube, Instagram, anúncios gráficos, animados, mobile, remarketing, portais e blogs, otimização web, e-mail marketing, endomarketing.

3.3.2 Praça

- Local da empresa, no Centro de São Paulo;
- Site empresarial.

3.3.3 Promoção

A promoção da empresa será realizada por meio de anúncios no YouTube (com margem de visualizações de 16 mil), Instagram, divulgações por parcerias, e-mail marketing e otimização do site empresarial.



3.3.4 Preço

A precificação foi analisada com os dos concorrentes, feita com o Mark-up (dos pacotes Rose, Margarida e Tulipa) visando 30% de lucros.

- Pacote Orquídeas I
- Pacote Orquídeas II
- Pacote Rose
- Pacote Margarida

- Pacote Tulipa

Os preços encontram-se dentro da média do mercado, porém com uma vantagem de mais planos variados.

3.4 PLANO FINANCEIRO

3.4.1 Custos dos produtos

Os itens de cada pacote é relacionados aos serviços. Como uma das atividades oferecidas pela assessoria são os relatórios e análises, a empresa usará apenas folhas de sulfite A4 e tintas de impressão como material, pois todas as demais atividades serão por meio de acessos virtuais.

Desta maneira, cada pacote terá uma quantidade específica para consumo, como indicado nas planilhas a seguir:

PRODUTOS		
Item	Quantidade	Valor
Pacote de folha de sulfite	500 folhas	R\$ 23,50
Tinta de impressora	480 pág	R\$ 124,90
Tinta de impressora colorida	330 pág	R\$ 124,90
Energia		R\$ 750,00
Internet		R\$ 449,99
Total		R\$ 1.473,29
Projeção	R\$ 50.433,47	
	R\$ 201.733,87	
Custos totais	R\$ 7.366,45	

➤ Custos pacote Orquídeas I

Pacote Orquideas I		
Item	Quantidade	Valor
Folha de sufite	100	R\$ 4,70
Tinta de impressora	100 pág	R\$ 26,02
Tinta de impressora colorida	100 pág	R\$ 37,84
Energia		R\$ 750,00
Internet		R\$ 449,99
Total	1 planos	R\$ 1.268,55
Custo Unitário	1	R\$ 1.268,55
MARKUP		R\$ 2.240,78
Preço Final		R\$ 3.509,33
Projeção de produto	5	R\$ 17.546,65
Custos		R\$ 6.342,75

➤ **Custos Pacote Rose**

Pacote Rose		
Item	Quantidade	Valor
Folha de sufite	200	R\$ 9,40
Tinta de impressora	200 pág	R\$ 52,00
Tinta de impressora colorida	200 pág	R\$ 75,69
Energia		R\$ 750,00
Internet		R\$ 449,99
Total	1 planos	R\$ 1.337,08
Custo Unitário	1	R\$ 1.337,08
MARKUP		R\$ 2.240,78
Preço Final		R\$ 3.577,86
Projeção de produto	2	R\$ 7.155,73
Custos		R\$ 2.674,17

➤ **Custos Pacote Orquideas II**

Pacotes Orquideas II		
Item	Quantidade	Valor
Folha de sufite	150	R\$ 7,05
Tinta de impressora	150 pág	R\$ 39,03
Tinta de impressora colorida	150 pág	R\$ 56,77
Energia		R\$ 750,00
Internet		R\$ 449,99
Total	1 planos	R\$ 1.302,84
Custo Unitário	1	R\$ 1.302,84
MARKUP		R\$ 2.289,77
Preço Final		R\$ 3.592,61
Projeção de produto	4	R\$ 14.370,44
Custos		R\$ 5.211,36

➤ **Custos Pacote Margaridas**

Pacote Margaridas		
Item	Quantidade	Valor
Folha de sufite	250	R\$ 11,75
Tinta de impressora	250 pág	R\$ 65,05
Tinta de impressora colorida	250 pág	R\$ 94,62
Energia		R\$ 750,00
Internet		R\$ 449,99
Total	1 planos	R\$ 1.371,41
Custo Unitário	1	R\$ 1.371,41
MARKUP		R\$ 2.387,72
Preço Final		R\$ 3.759,13
Projeção de produto	2	R\$ 7.518,26
Custos		R\$ 2.742,82

➤ **Custos Pacote Tulipa**

Pacote Tulipa		
Item	Quantidade	Valor
Folha de Sufite	300	R\$ 14,10
Tinta de impressora	300 pág	R\$ 78,06
Tinta de impressora colorida	300 pág	R\$ 113,54
Energia		R\$ 750,00
Internet		R\$ 449,99
Total	1 planos	R\$ 1.405,69
Custo Unitário	1	R\$ 1.405,69
MARKUP		R\$ 2.436,70
Preço Final		R\$ 3.842,39
Projeção de produto	1	R\$ 3.842,39
Custos		R\$ 1.405,69

3.4.2 Folha de pagamento

Na empresa encontra-se apenas 12 (doze) funcionários para a realização dos serviços. Cada funcionário terá uma função. Com isso a empresa terá um objetivo de ter um alcance de clientes mensais – sendo venda de 2 (dois) pacotes de cada tipo mensais - , pois seus serviços serão por valor mensal.

FOLHA DE PAGAMENTO					
Cargos	Carga horária	Salário base	INSS		IRRF
			Aliquota	Valor descontado	
Mercadólogo	8 horas	R\$ 1.951,00	9,00%	R\$ 175,59	Isento
Desenvolvedor	8 horas	R\$ 2.150,00	9,00%	R\$ 193,50	Isento
Programador	8 horas	R\$ 2.165,00	9,00%	R\$ 194,85	Isento
Recepcionista	8 horas	R\$ 1.256,00	9,00%	R\$ 113,85	Isento
Telemarketing	8 horas	R\$ 1.213,00	9,00%	R\$ 109,17	Isento
Gestor Financeiro	8 horas	R\$ 2.500,00	12,00%	R\$ 300,00	Isento
Consultor de Recursos Humanos	8 horas	R\$ 2.500,00	12,00%	R\$ 300,00	Isento
Faxineira	8 horas	R\$ 1.500,00	9,00%	R\$ 135,00	Isento
Sócio I	8 horas	R\$ 3.300,00	12,00%	R\$ 396,00	Isento
Sócio II	8 horas	R\$ 3.300,00	12,00%	R\$ 396,00	Isento
Sócio III	8 horas	R\$ 3.300,00	12,00%	R\$ 396,00	Isento
Sócio IV	8 horas	R\$ 3.300,00	12,00%	R\$ 396,00	Isento

3.4.3 Vale Transporte e FGTS

Vale Transporte		Salário Líquido	FGTS	
Aliquota	Valor descontado		Aliquota	Valor
6,00%	R\$ 117,06	R\$ 1.658,35	8,00%	R\$ 156,08
6,00%	R\$ 129,00	R\$ 1.827,50	8,00%	R\$ 172,00
6,00%	R\$ 129,90	R\$ 1.840,25	8,00%	R\$ 173,20
6,00%	R\$ 75,36	R\$ 1.066,79	8,00%	R\$ 100,48
6,00%	R\$ 72,78	R\$ 1.031,05	8,00%	R\$ 97,04
6,00%	R\$ 150,00	R\$ 2.050,00	8,00%	R\$ 200,00
6,00%	R\$ 150,00	R\$ 2.050,00	8,00%	R\$ 200,00
6,00%	R\$ 90,00	R\$ 1.275,00	8,00%	R\$ 120,00
6,00%	R\$ 198,00	R\$ 2.706,00	8,00%	R\$ 264,00
6,00%	R\$ 198,00	R\$ 2.706,00	8,00%	R\$ 264,00
6,00%	R\$ 198,00	R\$ 2.706,00	8,00%	R\$ 264,00
6,00%	R\$ 198,00	R\$ 2.706,00	8,00%	R\$ 264,00
		R\$ 23.622,94		R\$ 2.274,80

3.4.4 Depreciação

Na planilha abaixo traz a vida de cada material e moveis utilizado na empresa.

DEPRECIACAO							
Item	Valor Inicial	Taxa de depreciação anual	Vida útil (anos)	Depreciação anual	Depreciação mensal		
Cadeira de Escritório	R\$ 200,00	25,00%	4 anos	R\$ 50,00	R\$ 4,17	X 11	R\$ 45,83
Mesa de Computador	R\$ 148,72	25,00%	4 anos	R\$ 37,18	R\$ 3,10	X 11	R\$ 34,08
Notebook	R\$ 2.900,00	10,00%	10 anos	R\$ 290,00	R\$ 24,17	X 4	R\$ 96,67
CPU	R\$ 1.500,00	10,00%	10 anos	R\$ 150,00	R\$ 12,50	X 7	R\$ 87,50
Monitor	R\$ 669,90	10,00%	10 anos	R\$ 66,99	R\$ 5,58	X 11	R\$ 61,41
Impressora	R\$ 342,00	10,00%	10 anos	R\$ 34,20	R\$ 2,85	X 2	R\$ 5,70
Balcão de Recepção	R\$ 568,10	10,00%	10 anos	R\$ 56,81	R\$ 4,73		
Ar-condicionado	R\$ 1.599,20	10,00%	10 anos	R\$ 159,92	R\$ 13,33		
Estante	R\$ 132,99	10,00%	10 anos	R\$ 13,29	R\$ 1,11	X 2	R\$ 2,22
Poltrona	R\$ 50,00	25,00%	4 anos	R\$ 12,50	R\$ 1,04	X 7	R\$ 7,29
Telefone	R\$ 144,00	10,00%	10 anos	R\$ 14,40	R\$ 1,20	X 2	R\$ 2,40
Camera de Segurança	R\$ 1.090,00	20,00%	5 anos	R\$ 218,00	R\$ 18,17		
Mesa de Reunião	R\$ 1.186,19	10,00%	10 anos	R\$ 118,62	R\$ 9,89		
Divisórias	R\$ 79,90	10,00%	10 anos	R\$ 7,99	R\$ 0,67	X 11	R\$ 7,32
Total	R\$ 10.611,00			R\$ 1.229,90	R\$ 102,49		
				Total depreciação	R\$ 452,91		R\$ 350,42

3.4.5 Controle de Conta Corrente

Detalhamento do controle de conta corrente, referente ao primeiro mês.

Controle de Conta Corrente				
Data	Historico	D/C	Valor	Saldo
19/01/2020	Abertura da conta	D	R\$ 26.095,74	R\$ 26.095,74
19/01/2020	Depósito FGTS	C	R\$ 2.274,80	R\$ 23.820,94
20/01/2020	Tranferência	C	R\$ 1.658,35	R\$ 22.162,59
20/01/2020	Tranferência	C	R\$ 1.827,50	R\$ 20.335,09
20/01/2020	Tranferência	C	R\$ 1.840,25	R\$ 18.494,84
20/01/2020	Tranferência	C	R\$ 1.066,79	R\$ 17.428,05
20/01/2020	Tranferência	C	R\$ 1.037,05	R\$ 16.391,00
20/01/2020	Tranferência	C	R\$ 2.050,00	R\$ 14.341,00
20/01/2020	Tranferência	C	R\$ 2.050,00	R\$ 12.291,00
20/01/2020	Tranferência	C	R\$ 1.275,00	R\$ 11.016,00
20/01/2020	Tranferência	C	R\$ 2.706,00	R\$ 8.310,00
20/01/2020	Tranferência	C	R\$ 2.706,00	R\$ 5.604,00
20/01/2020	Tranferência	C	R\$ 2.706,00	R\$ 2.898,00
20/01/2020	Tranferência	C	R\$ 2.706,00	R\$ 192,00
20/01/2020	Tranferência	C	R\$ 192,00	R\$ 0,00
19/02/2020	Depósito	D	R\$ 26.095,74	R\$ 26.095,74

3.4.6 Fluxo de Caixa

Contas \ Data	06/fev	07/fev	08/fev	09/fev	10/fev	11/fev	12/fev	13/fev	14/fev	15/fev	16/fev	17/fev	18/fev
Recebimento													
Vendas					R\$ 50.433,47							R\$ 50.433,47	
Total					R\$ 50.433,47							R\$ 50.433,47	
Pagamento													
Produtos de limpeza										R\$ 539,30			
Aluquel											R\$ 5.000,00		
Material				R\$ 7.366,45									
Água								R\$ 500,00					
Internet + telefone									R\$ 499,99				
Energia													
Salários													
Site					R\$ 210,33								
FGTS	R\$ 2.274,80												
Publicidade			R\$ 1.500,00										
Total	R\$ 2.274,80		R\$ 1.500,00	R\$ 7.366,45	R\$ 210,33			R\$ 500,00	R\$ 499,99	R\$ 539,30	R\$ 5.000,00		
Resultado Parcial	R\$ 2.274,80		R\$ 1.500,00	R\$ 7.366,45	R\$ 50.223,14			R\$ 500,00	R\$ 499,99	R\$ 539,30	R\$ 5.000,00	R\$ 50.433,47	
Saldo Anterior	R\$ 148.457,70		R\$ 146.182,90	R\$ 144.682,90	R\$ 137.316,45			R\$ 187.539,59	R\$ 187.039,59	R\$ 186.539,60	R\$ 186.000,30	R\$ 181.000,30	
Final	R\$ 146.182,90		R\$ 144.682,90	R\$ 137.316,45	R\$ 187.539,59			R\$ 187.039,59	R\$ 186.539,60	R\$ 186.000,30	R\$ 181.000,30	R\$ 231.433,76	

19/fev	20/fev	21/fev	22/fev	23/fev	24/fev	25/fev
					R\$ 50.433,47	
					R\$ 50.433,47	

			R\$ 7.366,45			
R\$ 23.622,94						
R\$ 23.622,94			R\$ 7.366,45			
R\$ 23.622,94			R\$ 7.366,45		R\$ 50.433,47	
R\$ 231.433,76			R\$ 207.810,82		R\$ 200.444,37	
R\$ 207.810,82			R\$ 200.444,37		R\$ 250.877,84	

➤ **Mês de Março**

Contas \ Data	06/mar	07/mar	08/mar	09/mar	10/mar	11/mar	12/mar	13/mar	14/mar	15/mar	16/mar	17/mar
Recebimento												
Vendas					R\$ 50.433,47							R\$ 50.433,47
Total					R\$ 50.433,47							R\$ 50.433,47
Pagamento												
Produtos de limpeza										R\$ 539,30		
Aluquel											R\$ 5.000,00	
Material				R\$ 7.366,45								
Água							R\$ 500,00					
Internet + telefone									R\$ 499,99			
Energia												
Salários												
Site					R\$ 210,33							
FGTS	R\$ 2.274,80											
Publicidade			R\$ 1.500,00									
Total	R\$ 2.274,80		R\$ 1.500,00	R\$ 7.366,45	R\$ 210,33			R\$ 500,00	R\$ 499,99	R\$ 539,30	R\$ 5.000,00	
Resultado Parcial	R\$ 2.274,80		R\$ 1.500,00	R\$ 7.366,45	R\$ 50.223,14			R\$ 500,00	R\$ 499,99	R\$ 539,30	R\$ 5.000,00	R\$ 50.433,47
Saldo Anterior	R\$ 250.877,84		R\$ 248.603,04	R\$ 247.103,04	R\$ 239.736,59			R\$ 289.959,73	R\$ 289.459,73	R\$ 288.959,74	R\$ 288.420,44	R\$ 283.420,44
Final	R\$ 248.603,04		R\$ 247.103,04	R\$ 239.736,59	R\$ 289.959,73			R\$ 289.459,73	R\$ 288.959,74	R\$ 288.420,44	R\$ 283.420,44	R\$ 333.853,91

18/mar	19/mar	20/mar	21/mar	22/mar	23/mar	24/mar	25/mar
						R\$ 50.433,47	
						R\$ 50.433,47	

				R\$ 7.366,45			
	R\$ 23.622,94						
	R\$ 23.622,94			R\$ 7.366,45			
	R\$ 23.622,94			R\$ 7.366,45		R\$ 50.433,47	
	R\$ 333.853,91			R\$ 310.230,97		R\$ 302.864,52	
	R\$ 310.230,97			R\$ 302.864,52		R\$ 353.297,99	

➤ **Mês de Abril**

Contas \ Data	06/abr	07/abr	08/abr	09/abr	10/abr	11/abr	12/abr	13/abr	14/abr	15/abr	16/abr	17/abr
Recebimento												
Vendas					R\$ 50.433,47							R\$ 50.433,47
Total					R\$ 50.433,47							R\$ 50.433,47
Pagamento												
Produtos de limpeza										R\$ 539,30		
Aluquel											R\$ 5.000,00	
Material				R\$ 7.366,45								
Água								R\$ 500,00				
Internet + telefone									R\$ 499,99			
Energia												
Salários												
Site					R\$ 210,33							
FGTS	R\$ 2.274,80											
Publicidade			R\$ 1.500,00									
Total	R\$ 2.274,80		R\$ 1.500,00	R\$ 7.366,45	R\$ 210,33			R\$ 500,00	R\$ 499,99	R\$ 539,30	R\$ 5.000,00	
Resultado Parcial	R\$ 2.274,80		R\$ 1.500,00	R\$ 7.366,45	R\$ 50.223,14			R\$ 500,00	R\$ 499,99	R\$ 539,30	R\$ 5.000,00	R\$ 50.433,47
Saldo Anterior	R\$ 363.297,99		R\$ 361.023,19	R\$ 349.623,19	R\$ 342.166,74			R\$ 392.379,87	R\$ 391.879,87	R\$ 391.379,88	R\$ 390.840,58	R\$ 385.840,58
Final	R\$ 361.023,19		R\$ 349.623,19	R\$ 342.166,74	R\$ 392.379,87			R\$ 391.879,87	R\$ 391.379,88	R\$ 390.840,58	R\$ 385.840,58	R\$ 436.274,05

18/abr	19/abr	20/abr	21/abr	22/abr	23/abr	24/abr	25/abr
						R\$ 50.433,47	
						R\$ 50.433,47	

				R\$ 7.366,45			
	R\$ 23.622,94						
	R\$ 23.622,94			R\$ 7.366,45			
	R\$ 23.622,94			R\$ 7.366,45		R\$ 50.433,47	
	R\$ 436.274,05			R\$ 412.651,11		R\$ 405.284,66	
	R\$ 412.651,11			R\$ 405.284,66		R\$ 455.718,13	

➤ **Mês de Maio**

Contas \ Data	06/mai	07/mai	08/mai	09/mai	10/mai	11/mai	12/mai	13/mai	14/mai	15/mai	16/mai	17/mai	1
Recebimento													
Vendas					50433,468								50433,468
Total					50433,468								50433,468
Pagamento													
Produtos de limpeza										R\$ 539,30			
Aluquel											R\$ 5.000,00		
Material				R\$ 7.366,45									
Aqua								R\$ 500,00					
Internet + telefone									R\$ 499,99				
Energia													
Salários													
Site					R\$ 210,33								
FGTS	R\$ 2.274,80												
Publicidade			R\$ 1.500,00										
Total	R\$ 2.274,80		R\$ 1.500,00	R\$ 7.366,45	R\$ 210,33			R\$ 500,00	R\$ 499,99	R\$ 539,30	R\$ 5.000,00		
Resultado Parcial	R\$ 2.274,80		R\$ 1.500,00	R\$ 7.366,45	R\$ 50.223,14			R\$ 500,00	R\$ 499,99	R\$ 539,30	R\$ 5.000,00	R\$ 50.433,47	
Saldo Anterior	R\$ 455.718,13		R\$ 453.443,33	R\$ 451.943,33	R\$ 444.576,88			R\$ 494.800,02	R\$ 494.300,02	R\$ 493.800,03	R\$ 493.260,73	R\$ 488.260,73	R\$ 488.260,73
Final	R\$ 453.443,33		R\$ 451.943,33	R\$ 444.576,88	R\$ 494.800,02			R\$ 494.300,02	R\$ 493.800,03	R\$ 493.260,73	R\$ 488.260,73	R\$ 538.694,20	

18/mai	19/mai	20/mai	21/mai	22/mai	23/mai	24/mai	25/mai
						50433,468	
						50433,468	

				R\$ 7.366,45			
	R\$ 23.622,94						
	R\$ 23.622,94			R\$ 7.366,45			
	R\$ 23.622,94			R\$ 7.366,45		R\$ 50.433,47	
	R\$ 538.694,20			R\$ 515.071,26		R\$ 507.704,81	
	R\$ 515.071,26			R\$ 507.704,81		R\$ 558.138,27	

➤ **Mês de Junho**

Contas \ Data	06/jun	07/jun	08/jun	09/jun	10/jun	11/jun	12/jun	13/jun	14/jun	15/jun	16/jun	17/jun
Recebimento												
Vendas					R\$ 50.433,47							R\$ 50.433,47
Total					R\$ 50.433,47							R\$ 50.433,47
Pagamento												
Produtos de limpeza										R\$ 539,30		
Aluquel											R\$ 5.000,00	
Material				R\$ 7.366,45								
Água								R\$ 500,00				
Internet + telefone									R\$ 499,99			
Energia												
Salários												
Site					R\$ 210,33							
FGTS	R\$ 2.274,80											
Publicidade			R\$ 1.500,00									
Total	R\$ 2.274,80		R\$ 1.500,00	R\$ 7.366,45	R\$ 210,33			R\$ 500,00	R\$ 499,99	R\$ 539,30	R\$ 5.000,00	
Resultado Parcial	R\$ 2.274,80		R\$ 1.500,00	R\$ 7.366,45	R\$ 50.223,14			R\$ 500,00	R\$ 499,99	R\$ 539,30	R\$ 5.000,00	R\$ 50.433,47
Saldo Anterior	R\$ 558.138,27		R\$ 555.863,47	R\$ 554.363,47	R\$ 546.997,02			R\$ 597.220,16	R\$ 596.720,16	R\$ 596.220,17	R\$ 596.759,47	R\$ 591.759,47
Final	R\$ 555.863,47		R\$ 554.363,47	R\$ 546.997,02	R\$ 597.220,16			R\$ 596.720,16	R\$ 596.220,17	R\$ 596.759,47	R\$ 591.759,47	R\$ 642.192,94

18/jun	19/jun	20/jun	21/jun	22/jun	23/jun	24/jun	25/jun
						R\$ 50.433,47	
						R\$ 50.433,47	

				R\$ 7.366,45			
	R\$ 23.622,94						
	R\$ 23.622,94			R\$ 7.366,45			
	R\$ 23.622,94			R\$ 7.366,45		R\$ 50.433,47	
	R\$ 642.192,94			R\$ 618.570,00		R\$ 611.203,55	
	R\$ 618.570,00			R\$ 611.203,55		R\$ 661.637,02	

3.4.7 Livro Caixa

Datas	Histórico	Débito (entradas)	Crédito (Saída)	Saldo
segunda-feira, 6 de janeiro de 2020	Saldo em caixa			R\$ 146.483,83
segunda-feira, 6 de janeiro de 2020	Depósito do FGTS		R\$ 2.274,80	R\$ 144.209,03
quinta-feira, 9 de janeiro de 2020	Material		R\$ 7.366,45	R\$ 136.842,58
sexta-feira, 10 de janeiro de 2020	Pagamento SITE		R\$ 210,33	R\$ 136.632,25
sexta-feira, 10 de janeiro de 2020	Venda de serviços	R\$ 50.433,47		R\$ 187.065,72
segunda-feira, 13 de janeiro de 2020	Pagamento água		R\$ 500,00	R\$ 186.565,72
terça-feira, 14 de janeiro de 2020	Pagamento da conta de internet		R\$ 499,99	R\$ 186.065,73
quarta-feira, 15 de janeiro de 2020	Compra de material de limpeza		R\$ 539,30	R\$ 185.526,43
quinta-feira, 16 de janeiro de 2020	Pagamento aluguel		R\$ 5.000,00	R\$ 180.526,43
sexta-feira, 17 de janeiro de 2020	Venda de serviços	R\$ 50.433,47		R\$ 230.959,90
domingo, 19 de janeiro de 2020	Pagamento/depósito dos salários		R\$ 23.622,94	R\$ 207.336,96
quarta-feira, 22 de janeiro de 2020	Material		R\$ 7.366,45	R\$ 199.970,51
sexta-feira, 24 de janeiro de 2020	Venda de serviços	R\$ 50.433,47		R\$ 250.403,97
			Saldo do mês	R\$ 103.920,14
			Saldo anterior	R\$ 146.483,83
			Saldo total	R\$ 250.403,97

3.4.8 Ponto de Equilíbrio

Nesta planilha é encontrado o ponto de equilíbrio que a empresa deverá seguir e o tempo de retorno previsto.

<https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/redes-sociais-podem-ajudar-ecommerce/>

<https://neilpatel.com/br/blog/e-commerce-o-que-e/>

<https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/5-estrategias-para-o-e-commercedurante-a-pandemia-do-coronavirus/>

<https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/ranking-50-maiores-empresas-do-e-commerce-brasileiro2016/>

<https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/pmes-faturam-e-commerce-2021/>

<https://www.movingimoveis.com.br/aluguel/aluguel-sala-comercial-centro-sao-paulo-sp-3255906>

<https://www.terra.com.br/noticias/tecnologia/seguranca-digital/os-brasileiros-estao-cada-vez-mais-conectados-a-internet,e6901880be9ea5939ec86d9ad59c2e8737neon3b.html>

<https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/e-commerce-brasileiro-cresceu-coronavirus/>

<https://lp.conversion.com.br/relatorio-setores-ecommerce>

<https://www.logicadigital.com.br/smm-seo-sem-smo-e-voce-conhece-todas-estas-siglas/>