

Tinteiros Express

Imprima com Qualidade a Baixo Custo



ÍNDICE

I.	Sumário Executivo _____	Pág. 3
II.	Apresentação da Empresa _____	Pág. 4
III.	Análise do meio envolvente _____	Pág. 5
IV.	Análise do mercado _____	Pág. 6
V.	Estratégia da Empresa _____	Pág. 7
VI.	Plano de Marketing _____	Pág. 8
VII.	Plano de Organização e de Recursos Humanos _____	Pág. 9
VIII.	Plano de Operações _____	Pág. 10
IX.	Plano Económico – Financeiro _____	Pág. 10
X.	Calendário de Implementação _____	Pág. 11



I – SUMÁRIO EXECUTIVO

Pretendemos comercializar consumíveis de impressão compatíveis e reciclados certificados nas normas de qualidade ISO9001 e ISO14001, cujo fabrico não viola patentes dos fabricantes das marcas originais.

Proporcionamos uma poupança de até 70% nos custos com a aquisição de consumíveis para impressão, e no cenário económico atual somos o parceiro ideal para a redução de custos nas empresas.

Como fornecedores, temos fábricas no estrangeiro que nos garantem stock em quantidade sem necessidade, da parte do cliente, entregar o consumível vazio.

II - APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

Nome

Tinteiros Express Unipessoal, Lda.

Direção

Paulo Jorge Antunes Caiola

Contactos e Pagina Web

Móvel: 919873614

Web: www.tinteirosexpress.pt

Email: tinteirosexpress@gmail.com / info@tinteirosexpress.pt

CAE: 47781

Forma jurídica: Sociedade Unipessoal

Participações Sociais e Repartição pelos Sócios:

Capital Social: 10.000€ (Dez Mil Euros)

Sócio Gerente: 100% - Paulo Jorge Antunes Caiola

III – ANÁLISE DO MEIO ENVOLVENTE

Demográfico

- Zona habitacional densamente populada
- Infraestruturas existentes: Escolas, colégios, pequenas e médias empresas
- Nivel sócio cultural e de educação médio

Ambiental

- Certificação ambiental para tratamento de resíduos (recolha e armazenamento de consumíveis para informática vazios)

Tecnologia

- Investimento na formação técnica referente ao funcionamento de equipamentos de impressão onde produtos são utilizados

Económico

- Prospeção constante de novos clientes no sector empresarial e particular

IV – ANÁLISE DE MERCADO

Clientes

- Empresas e empresários de nome individual revendedores de consumíveis para impressão
- PME's
- Particulares
- Inscrição em plataformas de contratação pública

Mercado Alvo

- PME's com consumo regular
- Distribuidores / revendedores

Necessidades a satisfazer

- Fornecimento no próprio dia (encomenda até às 12h00 – entrega até às 18h00) num raio de 30Km através de distribuição interna e fornecimento em 24h úteis a todo o território nacional através de transportadora, de consumíveis para impressão compatíveis e reciclados a preço reduzido.

Os clientes potenciais estão dispostos a pagar por este produto, pela qualidade comprovada e a sua relação direta com o preço praticado. Estes produtos permitem uma redução de até 70% com os custos de aquisição de consumíveis para impressão quando comparados com os valores praticados pelos fabricantes das marcas dos equipamentos.

Concorrentes

- Empresas do mesmo ramo na área envolvente c/ capacidade de armazenamento em larga escala
- Recicladores

V – ESTRATÉGIA DA EMPRESA

Missão

Existimos em prol da satisfação das necessidades de todos os nossos clientes. Enquanto existirem impressoras e papel, faz sentido que existamos! Proporcionamos oportunidades de trabalho com funções pré-determinadas na área comercial, administrativa e logística.

Pretendemos que todos os nossos colaboradores cresçam na empresa, pois esse crescimento enriquece e fortalece toda a equipa.

Visão

Somos uma empresa que visa a abrangência a nível nacional, da qualidade dos nossos produtos. Orientada para o cliente, através de atendimento personalizado e especializado, com iniciativa, perseverança, objetividade e know-how de toda a equipa.

Objetivo

Constante crescimento da carteira de clientes, com consistência e regularidade de fornecimentos a nível nacional

Análise SWOT

Origem do Fator	Interna (organização)	Forças	Fraquezas
		1- Colaboradores com fortes conhecimentos da área e do produto 2-Stock 3-90% das refª existentes no mercado	1-Fornecedores Principais Geograficamente distantes
	Externa (ambiente)	Oportunidades	Ameaças
		1-Actual situação económica	1-Empresas Concorrentes 2-Fornecedores Espanhóis

VI - PLANO DE MARKETING

Política de produto

- Consumíveis para impressão a laser e jato de tinta compatíveis e reciclados
- Embalagens de design inovador facilmente personalizáveis (no caso de revendedores)
- Certificação nas Normas Europeias de Qualidade ISO9001/ISO14001
- Sem violação das patentes dos produtos originais
- Gama disponível para 90% das marcas e modelos de equipamentos de impressão existentes no mercado

Política de Preço

- Equilíbrio entre qualidade e preço praticado
- Preço mais baixo nas ref's com maior procura no mercado
- Condições de Venda: pronto pagamento / a prazo 30 dias ou 60 dias
- Formas de pagamento: Numerário, cheque, Multibanco, transferência bancária

Política de Comunicação

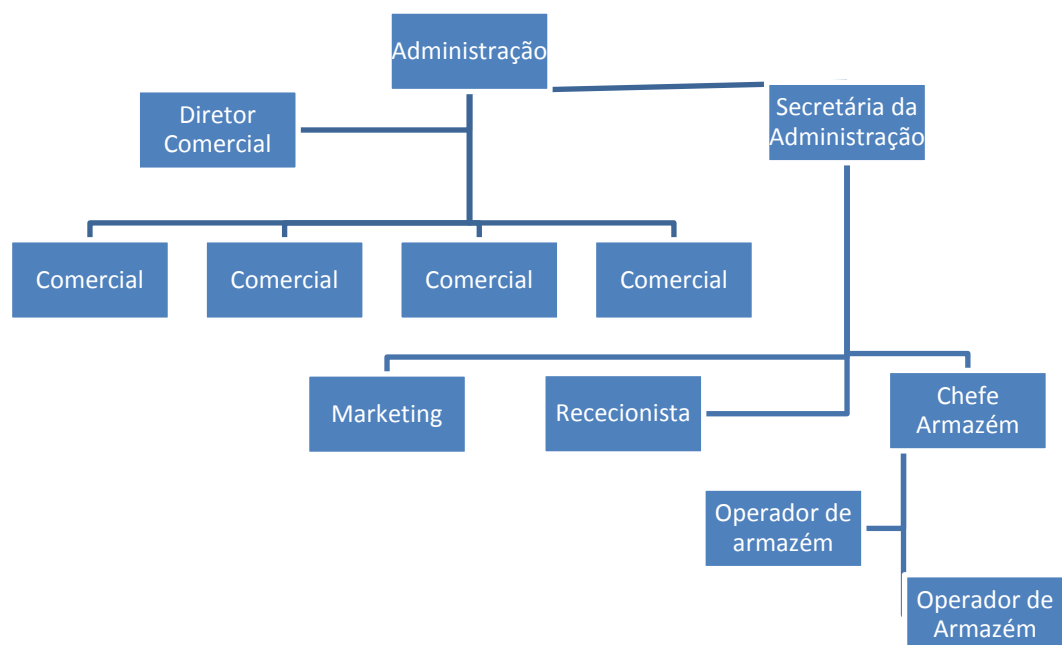
- Newsletters
- Site online para cliente final
- Site online para revenda
- Publicidade nas redes sociais
- Prospeção, direta presencial ou telefónica em bases de dados existentes, pela equipa comercial.

Política de distribuição

Presencial, telefónica, online para revendedores e clientes finais (PME's e particulares)

VII - PLANO DE ORGANIZAÇÃO E RECURSOS HUMANOS

Nº de Colaboradores	Função	Perfil e Capacidades	Programa de Formação
1	Administração	Alta Capacidade de Organização e Decisão / Formação em Gestão de Empresas	Formação em Higiene e Segurança no Trabalho; Formação adicional adequada à respetiva função
1	Secretária da Administração	Formação em Secretariado de Gestão / Grande Capacidade organizacional	
1	Diretor Comercial	Gestão de Equipas / Poder de motivação/ Conhecimento de Técnicas Comerciais	
4	Comerciais	Experiência Comercial / Ambicioso / Aparência Cuidada / Fluente no discurso	
1	Marketing	Formação na área de Marketing / Domínio de ferramentas informáticas	
1	Rececionista	Experiência comprovada / Aparência Cuidada / Capacidade de organização	
1	Chefe de Armazém	Formação na área de logística / Manuseamento de empilhadores	
2	Operadores de Armazém	Experiência na área / Manuseamento de maquinaria inerente à função	



VII - PLANO DE OPERAÇÕES

Compra de material em fornecedores (fábricas) de confiança e qualidade comprovadas, com relacionamento pré-existente.

Procura constante de novos fornecedores e respetiva compra de novos produtos através de visita a feiras internacionais.

VIII - PLANO ECONÓMICO – FINANCEIRO

Previsão de Vendas		
2014	2015	2016
750.000,00 €	1.000.000,00 €	1.500.000,00 €

Fornecimento de Serviços Externos		
2014	2015	2016
61.800,00 €	64.000,00 €	66.000,00 €

Gastos com Pessoal		
2014	2015	2016
200.000,00 €	206.000,00 €	212.000,00 €

INVESTIMENTOS	
Equip. Básico	100.000,00 €
Equip.Admin.	30.000,00 €
Software	4.000,00 €
Mercadoria	500.000,00 €
Total	634.000,00 €

IX - CALENDÁRIO DE IMPLEMENTAÇÃO

Tarefas	Out.2013			Nov.2013			Dez.2013			Jan.2014			Fev.2014			Mar.2014			Abr.2014		
Estudo Do Mercado																					
Arrendamento do Espaço																					
Pesquisa de Espaço para arrendar																					
Registo de Marcas /Patentes																					
Compra de máquina/Equipamentos																					
Contratação de Funcionários																					
Aluguer de Viaturas																					
Contratos dos Serviços externos																					
Montagem dos Equipamentos																					