

**COMO
MONTAR**

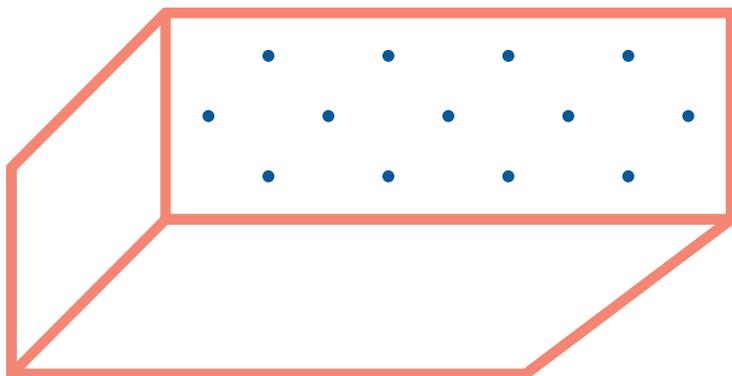
**UMA AGÊNCIA
DE PRODUÇÃO
DE CONTEÚDO**



www.sebraeatende.com.br

SUMÁRIO

Apresentação do negócio	6
Exigências Legais	7
Estrutura e pessoal (equipe e equipamentos)	8
Matéria-prima e mercadorias	9
Investimento e Capital de Giro	10
Canal de Distribuição	11
Agregação de valor	11
Informações tributárias	12
Dicas de Negócios	14
Bibliografia	15



IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

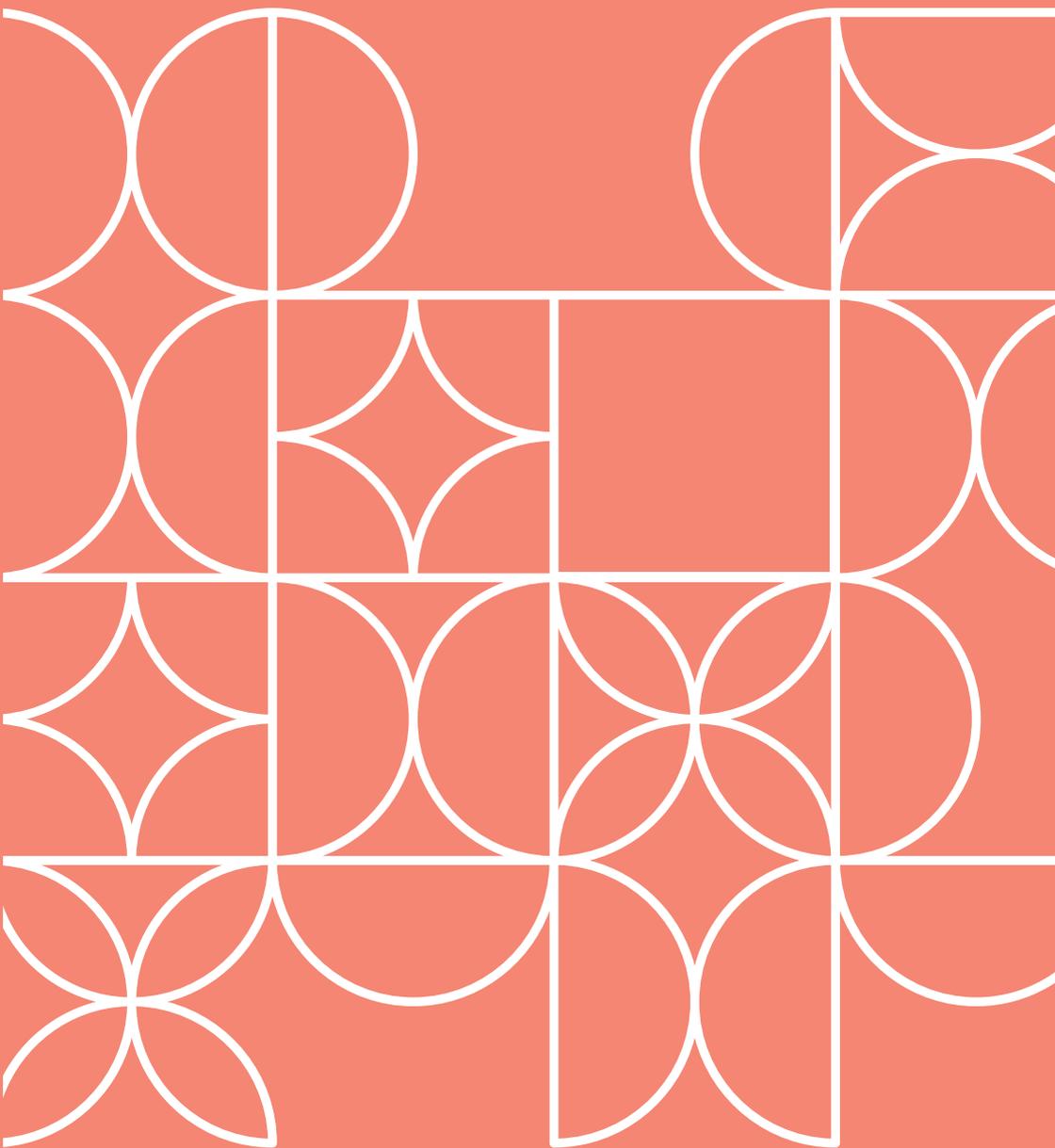
Quer se tornar um empreendedor mas não sabe por onde começar?

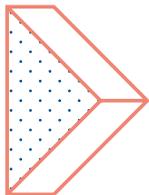
Esta Série é para quem quer descobrir as melhores ideias de negócios lucrativos.

A Série Como Montar traz um perfil de diversos ambientes de negócios para quem está em busca de oportunidades para empreender, apresentando uma visão geral de como cada segmento se posiciona no mercado, quais as variáveis que os afetam, como elas se comportam, qual a estrutura, equipamentos e pessoal para composição do negócio, oferecendo as informações necessárias sobre como fazer o seu empreendimento acontecer na prática.

Mas atenção, futuros empresários: as cartilhas desta Série não substituem o Plano de Negócio. Para elaborá-lo, procure o Sebrae. Dispomos de uma grande variedade de soluções em apoio ao pequeno empreendedor.

Consulte regularmente o site www.sebraeatende.com.br, descubra quais programas podem atender melhor às necessidades do seu negócio e comece hoje mesmo a colocar em prática tudo que aprendeu.



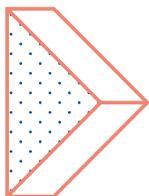


APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

O uso da internet para gerar negócios é, hoje, indispensável. Prova disso é que mais da metade dos pequenos negócios no Brasil têm website. O aumento ano a ano das vendas de produtos e serviços online tem impulsionado a demanda pela criação de conteúdo em formatos específicos para a rede, incluindo textos e imagens.

A produção de conteúdo, ao contrário do que muita gente pensa, exige estudo e técnica do redator, bem como do design e do atendimento, já que seu principal objetivo, na maioria das vezes, é vender.

Investir em um conteúdo não é um projeto barato, mas também não é caro, se o compararmos ao mercado editorial tradicional ao retorno que o investimento pode oferecer. Por isso, criação de conteúdo, principalmente para a internet, é um mercado em ascensão e deve ser considerado pelos empreendedores que querem fazer bons negócios a partir de estruturas enxutas e eficientes.



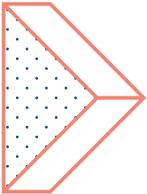
LOCALIZAÇÃO

A localização do ponto comercial é uma das decisões mais relevantes para uma loja desse nicho. Deve-se considerar, para a escolha do local, a densidade populacional, o perfil dos consumidores, a concorrência, os fatores de acesso e locomoção, a visibilidade, a proximidade com fornecedores, segurança e limpeza.

Mas, antes de se definir por um imóvel para abertura e montagem do seu negócio, deve-se observar os seguintes detalhes:

- *Certifique-se de que o imóvel em questão atende às suas necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança, e se é atendido por serviços de água, luz, esgoto, telefone, etc.;*
- *Avalie as comodidades que possam tornar mais atrativa e conveniente à presença dos frequentadores, tais como facilidade de acesso e estacionamento para clientes;*

- *Cuidado com imóveis situados em locais sujeitos a inundações ou próximos às zonas de risco;*
- *Atente para os aspectos de acesso e acessibilidade dos clientes;*
- *Avalie as condições de conservação e segurança do imóvel, bem como os aspectos legais e de zoneamento urbano junto à prefeitura.*



EXIGÊNCIAS LEGAIS

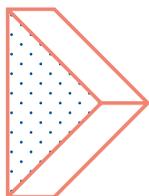
A abertura da empresa envolve uma série de providências. Para não atrasar a inauguração, recomendamos a contratação de um profissional de contabilidade, que possa proceder com a elaboração dos atos constitutivos e auxiliar o empresário na definição da forma jurídica mais adequada para o seu projeto.

O registro de uma empresa é similar a um processo, sendo composto pelas seguintes etapas:

- *Registro na Junta Comercial;*
- *Inscrição na Secretaria da Receita Federal para número do CNPJ;*
- *Registro na Secretaria Estadual da Fazenda;*
- *Inscrição na prefeitura do município para obtenção do alvará de funcionamento;*
- *Enquadramento na Entidade Sindical Patronal;*
- *Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema "Conectividade Social – INSS/FGTS";*
- *Solicitação de Licença do Corpo de Bombeiros Militar para funcionamento.*

Passo a Passo para a abertura de uma empresa:

- Passo 1** Registro na Junta Comercial
- Passo 2** Obtenção do NIRE (Número de Identificação do Registro de Empresa)
- Passo 3** Obtenção do CNPJ
- Passo 4** Obtenção do Alvará de Funcionamento
- Passo 5** Definição do Sistema Tributário
- Passo 6** Providências relacionadas à Previdência e dos documentos fiscais



ESTRUTURA E PESSOAL (EQUIPE E EQUIPAMENTOS)

O espaço físico para uma agência de produção de conteúdo deve ser suficiente para pelo menos o próprio empreendedor, com sua mesa e cadeira, computador, impressora e telefone.

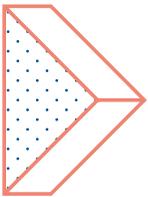
A utilização de espaços de coworking ou escritórios virtuais é uma oportunidade para quem quer usufruir de um endereço de prestígio sem os investimentos e custos fixos normalmente necessários ao estabelecimento de uma empresa. Esses locais oferecem espaço físico, secretária, mobiliário, atendimento telefônico, sala de reunião e serviços de apoio administrativo. Os planos são flexíveis, por uso ou por mensalidade, e os preços variam dependendo da cidade e da localização do escritório.

Como a empresa é puramente de prestação de serviços, se a estrutura permitir a formação da equipe de trabalho é fundamental para o sucesso do negócio. As pessoas têm que ser escolhidas pela sua competência e qualificação e precisam estar em sintonia com os propósitos da empresa.

Como equipamentos necessários a essa iniciativa, o empreendedor deve priorizar:

- Computador;
- Softwares de edição de conteúdo;
- Internet.

A técnica é importante neste tipo de negócio. Quanto mais avançados forem os sistemas informatizados, os equipamentos e os softwares, melhor será a qualidade e maior a produtividade da empresa.

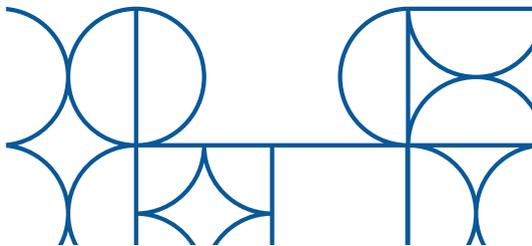


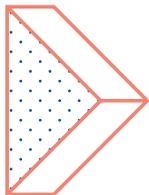
MATÉRIA-PRIMA E MERCADORIAS

A matéria-prima com que uma empresa de produção de conteúdo trabalha é a sua criatividade. Para que esse fator seja bem aproveitado, a empresa precisa contar com um empreendedor estudioso e/ou uma equipe interessada e proativa de contendedistas.

Para a entrega de produtos de qualidade, o time precisa estar plenamente atualizado com as últimas novidades do mercado. Não basta apresentar produtos pré-formatados; é preciso desenvolver um projeto de acordo com o perfil e as necessidades de cada cliente.

Recomendamos que a precificação dos serviços de produção de conteúdo seja feita por hora técnica.





INVESTIMENTO E CAPITAL DE GIRO

O investimento para o início das atividades varia de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos. Os Investimento iniciais comuns a uma empresa desse segmento são:

- *Investimento Fixo*
- *Despesas pré-operacionais*
- *Capital de Giro*

Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos serviços ou produtos quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre essas despesas, estão o que chamamos de custos fixos e custos variáveis.

Custos variáveis são os que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção. Já os fixos são os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida.

Os gastos realizados para operar o negócio devem ser estimados considerando os itens abaixo:

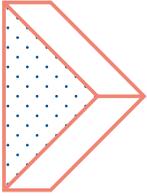
- *Gastos com Mão de obra*
- *Custo da Mercadoria adquirida*
- *Custos fixos*

Os custos de aquisição de mercadoria estão integrados nos custos variáveis que abrangem, também, impostos, comissões, mão de obra operacional, despesas com cartões de crédito e de débito, etc.

Nos custos fixos são considerados gastos com aluguel, honorários contábeis, pró-labore, energia, água, combustível, seguro, IPTU, ações de "marketing", etc.

Antes de montar a empresa, elabore um Plano de Negócios onde os valores necessários à estruturação da empresa estejam detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado procurar o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta todas as particularidades do segmento.

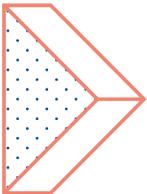


CANAL DE DISTRIBUIÇÃO

O meio que empresas produtoras de conteúdo digital têm para fazer chegar seus produtos até os seus prováveis clientes é a internet. O empreendedor deve usar sua rede de contatos e habilidade de negociação para sugerir seus produtos ao público, conforme as dicas abaixo:

- *Posicione o site de forma eficiente, no topo dos mecanismos de busca;*
- *Desenvolva ações de relacionamento com os clientes;*
- *Planeje campanhas de comunicação digital com seu público-alvo;*
- *Tenha presença ativa nas redes sociais.*

A participação em eventos locais e nacionais também representa boa estratégia para identificação de novos canais de distribuição.

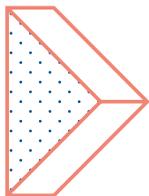


AGREGAÇÃO DE VALOR

No caso de uma empresa de produção de conteúdo, deve-se dar importância ao papel do redator para permitir a comunicação entre a empresa e o consumidor. Entre outros fatores, um conteúdo mal planejado pode levar ao fracasso. Além disso, agregar valor ao serviço oferecido é o que diferencia uma empresa boa de uma excelente empresa no mercado de criação.

Vale lembrar que não basta ter um site “bonito” e esperar que apareçam clientes: esse é apenas o primeiro passo. As empresas do ramo precisam buscar um diferencial e agregar valor aos serviços oferecidos. Utilizar de maneira inteligente as ferramentas oferecidas pelos softwares da área, em conjunto com pesquisas e estudos de casos, além de observar as principais tendências de conteúdo para ferramentas online e offline, possibilita o diferencial na comunicação do seu cliente com o público-alvo.

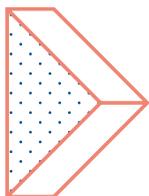
É importante que a criação de conteúdo seja bem pensada para oferecer o melhor resultado possível, de forma agradável e interativa.



DIVULGAÇÃO

Um plano de marketing digital é imprescindível para a divulgação de uma agência de produção de conteúdo. Trata-se da realização de pesquisas quantitativas e qualitativas no mercado digital, com estudo profundo da concorrência e análise do foco no negócio.

No projeto ideal devem estar contemplados no plano, além de itens como recursos humanos, infraestrutura etc., as ações estratégicas da empresa na internet. Deve-se estabelecer uma forma de comunicação específica para atingir o segmento de clientes desejado e, de acordo com a percepção deste público, procurar conquistá-lo da maneira eficiente, ampliando assim a audiência e a frequência de pedidos de orçamento.



INFORMAÇÕES TRIBUTÁRIAS

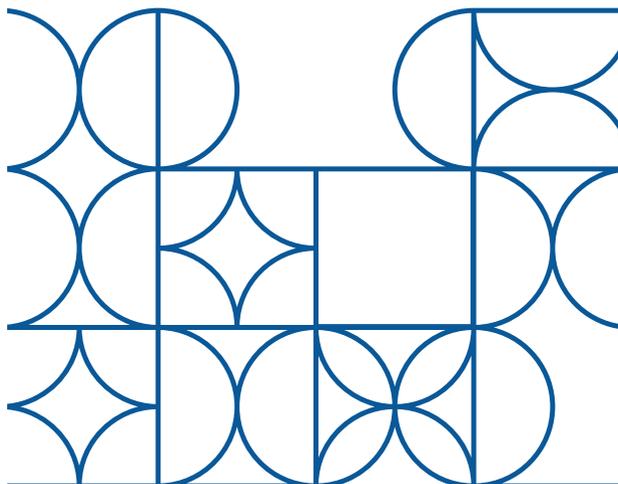
O segmento de serviços de PRODUÇÃO DE CONTEÚDO, entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 6391-7/00 como a atividade de agências de notícias cuja função é a coleta, síntese e difusão de materiais para os meios de comunicação (textos, fotos, filmes, etc.), pode optar pelo Simples Nacional – Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas MEI, ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais), para Microempresa, e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para Empresa de Pequeno Porte, respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

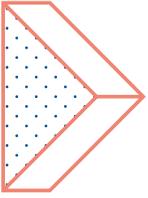
Nesse regime, o empreendedor de ME e EPP poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional:

- **IRPJ** (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica);
- **CSLL** (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido);
- **PIS** (Programa de Integração Social);
- **COFINS** (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);
- **CPP** (Contribuição Previdenciária Patronal);
- **ISSQN** (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza): para empresas que prestam serviços.

Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$ 81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa e tenha até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve constar na tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Alterada pela Resolução CGSN Nº 135, DE 22 de agosto de 2017.

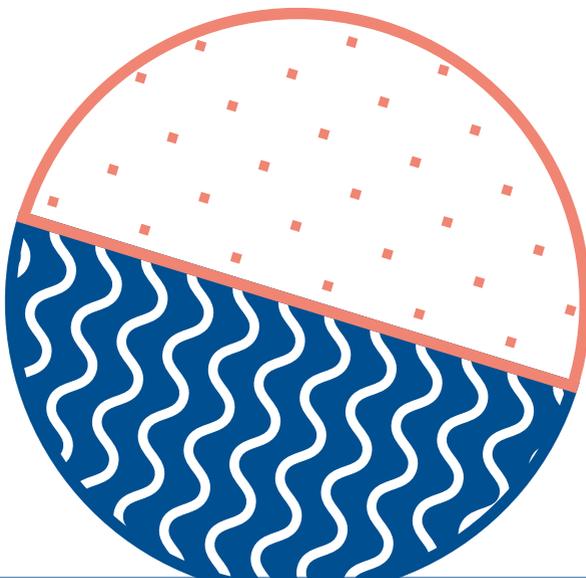
Para este segmento, tanto ME ou EPP, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

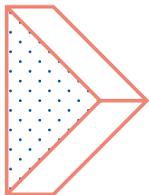




DICAS DE NEGÓCIOS

- *Entre nesse mercado consciente de que a presença do empreendedor é imprescindível para o sucesso do negócio;*
- *Esteja sempre atento ao que ocorre no seu mercado de atuação, acompanhando as tendências no Brasil e no exterior;*
- *Promova inovações contínuas, seja no oferecimento de produtos inovadores e funcionais, ou na forma de comercializá-los;*
- *Ajuste um conjunto de metas e objetivos a serem atendidos pelo projeto de divulgação da sua empresa;*
- *Seja criativo ao validar conceitos de produtos e sua divulgação.*





BIBLIOGRAFIA

A HISTÓRIA DA INTERNET - WIKIPÉDIA – A enciclopédia livre <http://pt.wikipedia.org/wiki/Site> - Acesso em 2017

HISTÓRIA DA INTERNET <http://www.suapesquisa.com/Internet/>. Acesso 2017

HISTÓRIA DA INTERNET <http://www.brasilecola.com/informatica/Internet.htm>. Acesso em 2017

E-COMMERCE BRASIL: notícias sobre comércio eletrônico <https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/> Acesso em 2017

DICAS PARA CRIAÇÃO DE SITES DE WEB. <http://www.efeitosvisuais.com/blog/?p=43> Acesso em 2017

PROFISSÃO: WEBDESIGNER. <http://www.tecmundo.com.br/2934-profissao-webdesigner.htm#ixzz1W8L9>Acesso em 2017



Quer saber mais?

Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebraeatende.com.br 0800 570 0800



SebraeBahia