

Projeto Empreendedor

Modelo do Negócio

Donos do Amanhã

Marília
2022

MODELO DE NEGÓCIOS | ETIM Administração Relatório Final

Donos do amanhã

Geovana Fernandes Ribeiro
Isabella Cristina Rosetto
Júlia Tiemi Tanoue Laurenti
Professor Orientador: Thais Yuri Matsumoto

Marília
2022

MODELO DE NEGÓCIOS

APRESENTAÇÃO

O projeto “Donos do Amanhã” surgiu a partir da observação de crianças em suas rotinas escolares meio a pandemia da Covid-19, onde notamos que as atividades realizadas eram difíceis, sem figuras ou cores atrativas. Outro problema presenciado foi a dificuldade financeira perante a quarentena que fez com que os pais tivessem menos envolvimento na vida de seus filhos devido à preocupação constante relacionada a sobrevivência de sua família.

O aplicativo visa fazer com que a criança tenha atividades chamativas para chamar a atenção da criança para promover o auxílio educacional necessário para não ocorrer um déficit de aprendizado a longo prazo, visto que essa fase é essencial para a futura vida acadêmica da criança.

Para uma melhor visualização da situação fizemos o uso da ferramenta Golden Circle (1.1 Problema - página 6).

SUMÁRIO

SUMÁRIO	3
SUMÁRIO EXECUTIVO	5
Tópico 1 MOTIVAÇÃO	6
1.1 Problema	6
1.2 Solução Potencial.....	6
1.3 Valor para o cliente	6
1.4 Fator de inovação e ou diferenciação.....	6
1.5 Time de projetos	6
Tópico 2 MODELO DO NEGÓCIO	7
2.1 IDENTIDADE DA EMPRESA	7
2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO	7
2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR	8
2.4 FORMALIZAÇÃO DO NEGÓCIO	8
2.5 PIVOTAGEM DO MODELO DO NEGÓCIO	9
Tópico 3 PRODUTO	10
3.1 ESCOPO DO PRODUTO.....	10
3.2 MVP.....	10
3.2.1 Apresentação	10
3.2.2 Processo de Validação	0
3.3 PIVOTAGEM DO PRODUTO	2
Tópico 4 MERCADO	3
4.1 ANÁLISE SETORIAL.....	3
4.2 PESQUISA DE CAMPO	1
4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo.....	1
4.2.2 Análise de Dados.....	Erro! Indicador não definido.
4.3 COMPETIDORES	11
4.4 AMBIENTE INTERNO E EXTERNO	12
4.5 MARKETING E VENDAS	12
4.5.1 Composto de Marketing	12
4.5.2 Projeção de Vendas	13
4.6 PIVOTAGEM DO MERCADO.....	13
Tópico 5 FINANÇAS	13
5.1 PREMISSAS ECONÔMICO-FINANCEIRAS	13

5.2 INVESTIMENTOS E FONTES DE RECURSOS	13
5.3 CUSTOS E DESPESAS	14
5.4 ESTRATÉGIAS DE PRECIFICAÇÃO	15
5.5 RELATÓRIOS ECONÔMICO-FINANCEIROS	15
5.6 ANÁLISE DE VIABILIDADE.....	16
5.7 VALUATION	Erro! Indicador não definido.
5.8 PIVOTAGEM DAS FINANÇAS	Erro! Indicador não definido.
PITCH	Erro! Indicador não definido.

SUMÁRIO EXECUTIVO

O sumário executivo de um plano de negócios é o que despertar o interesse do leitor pelo plano.

Ele nada mais é que um resumo do projeto, desde a oportunidade identificada até sua viabilidade financeira.

Os itens abordados para o projeto no sumário executivo serão:

Propósito: Auxiliar crianças em fase de alfabetização e montar uma rede de apoio entre pais e responsáveis.

Definição do Negócio: Aplicativo educacional gratuito.

Time de Projeto: Geovana Fernandes Ribeiro; Isabella Cristina Rosetto; Júlia Tiemi Tanoue Laurenti.

Produtos e Serviços: Jogos e atividades lúdicas educativas.

Localização: loja de aplicativos.

Mercado e Competidores: Nosso mercado é voltado para crianças em processo de alfabetização. Nossos competidores são a Papumba e o Kumon (4.3. Competidores – página 16).

Análise Financeira e Econômica: Qual será o montante para abrir o negócio? O que acontece com os resultados nos 5 anos (quando passa a ter lucro e por que?) Qual o período de payback? Qual o Valor Presente Líquido (VPL) e qual a Taxa Interna de Retorno (TIR)? Estas informações deverão ser adicionadas no quadro abaixo.

FINANÇAS			
Investimento	60.990,66	Payback	3,5 meses
VPL	140.903,42	TIR	
Valuation			

Informações trazidas diretamente do financeiro

Tópico 1 | MOTIVAÇÃO

1.1 Problema

Nossa problemática se foca em crianças em processo de alfabetização, observamos nossos familiares que realizavam atividades escolares sem cor ou desenhos interativos, o que não era atrativo nem estimulante, fazendo com que o processo de alfabetização das crianças se tornasse muito mais complicado.

Devido a pandemia da Covid-19, uma das medidas adotadas para segurança da população foi o isolamento social, que obrigou as escolas a elaborarem um método de ensino a distância em curto prazo. Por conta dessa mudança brusca na educação, houve uma queda no desempenho escolar de forma geral, principalmente, os anos em período de alfabetização.

1.2 Solução Potencial

Nossa solução foi baseada na agenda 2030, com o foco nos item:4 (educação de qualidade). Com base nisso, a nossa proposta seria a elaboração de um aplicativo infantil – educacional que proporcionasse auxílio paraas crianças em caso de dificuldade de aprendizagem.

O aplicativo visa disponibilizar materiais (incluindo jogos e atividades interativas) gratuitos para crianças no Ensino Fundamental – Ciclo 1, pois é nessa fase que se inicia a vida escolar.

1.3 Valor para o cliente

O valor do nosso aplicativo para o cliente é a oportunidade de facilitar o processo de alfabetização de crianças de uma forma prática, gratuita e facilitada.

1.4 Fator de inovação e ou diferenciação

Nosso fator de diferenciação se resume a integração e maior eficiência dos aplicativos educacionais de forma gratuita e atrativa para todas as classes sociais por meio da junção dos fatores: visuais, sonoros, animados, avaliativos, sem fins lucrativos e de fácil acesso em uma única plataforma.

1.5 Time de projetos

Integrante	Habilidades Competências
Isabella Cristina Rosetto	1.Liderança; 2.Responsável pelo Marketing; 3.Criativa.
Geovana Fernandes Ribeiro	1.Responsável pelas Finanças; 2.Responsável pela parte legislativa; 3.Racional.
Júlia Tiemi Tanoue Laurenti	1.Responsável pela Logística; 2.Responsável pela parte Organizacional; 3.Proativa.

Tópico 2 | MODELO DO NEGÓCIO

2.1 Identidade da Empresa

A nossa logo inicial é a imagem abaixo:



Tanto na comprovação do INPI como no Registro.BR não encontramos nenhum registro igual ao nosso, sendo assim o nome “Donos do Amanhã” passa a ser nossa posse.

INPI

BRASIL Acesso à informação Participe Serviços Legislação Canais

Instituto Nacional da Propriedade Industrial
Ministério da Economia

Consulta à Base de Dados do INPI [Início | Ajuda?]

» Consultar por: Pesquisa Básica | Marca | Titular | Cód. Figura]

RESULTADO DA PESQUISA (09/05/2022 às 10:38:57)

Marca: Donos do Amanhã

Classificação de Nice - NCL: 41

- Nenhum resultado foi encontrado para a sua pesquisa. Para efetuar outra pesquisa, pressione o botão de VOLTAR.

AVISO: Depois de fazer uma busca no banco de dados do INPI, ainda que os resultados possam parecer satisfatórios, não se deve concluir que a marca poderá ser registrada. O INPI no momento do exame do pedido de registro realizará nova busca que será submetida ao exame técnico que decidirá a respeito da registrabilidade do sinal.

Dados atualizados até 03/05/2022 - Nº da Revista:

Rua Mayrink Veiga, 9 - Centro - RJ - CEP: 20090-910

Fale conosco

Registro.Br

Registre o domínio .br certo para você

www.donosdoamanhã.com.br

» Conheça todas as categorias do .br

donosdoamanhã.com.br

Domínio **disponível** para registro.

R\$ 40,00 por 1 ano

~~R\$ 60,00~~ R\$ 76,00 por 2 anos

~~R\$ 200,00~~ R\$ 184,00 por 3 anos

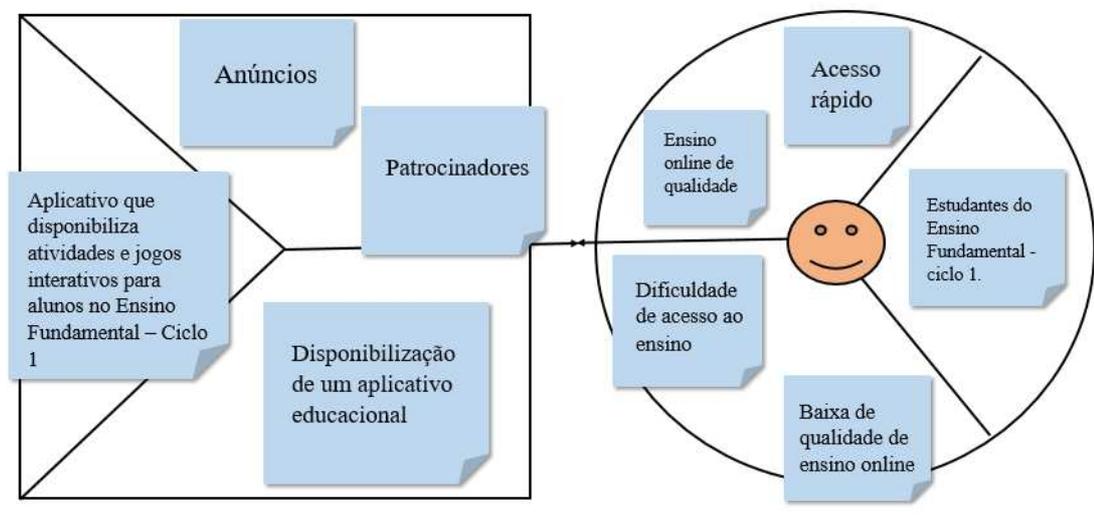
» outros valores

REGISTRAR

2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO



2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR



2.4 Formalização do Negócio

Dados da Empresa

Razão Social:	Donos do Amanhã Ltda.
Nome Fantasia:	Donos do Amanhã
Ramo de Atividade:	Educação
Site:	www.donosdoamanha.com.br
Endereço	Rua Santa Cecília, 611

Prédio Próprio/Alugado	Alugado
-----------------------------------	---------

Enquadramento Tributário:	Simplex nacional
CNAE:	8550-3/02 (Atividades de apoio à educação, exceto caixas escolares)

Forma Jurídica:	Sociedade por cotas limitadas
------------------------	-------------------------------

Capital Social

Sócio	Quotas	Valor
Júlia Tiemi Tanoue Laurenti	33,33%	20.000,00
Isabella Cristina Rosetto	33,33%	20.000,00
Geovana Fernandes Ribeiro	33,33%	20.000,00
Total	100%	60.000,00

Registros Necessários

Âmbito Municipal	- Registro na Junta Comercial; - Inscrição Municipal - Vistoria de cumprimentos de normas de segurança
Âmbito Estadual	- Licenças e inscrições nos órgãos de regulação estaduais
Âmbito Federal	- CNPJ - Licenças e inscrições nos órgãos de regulação federal - Atos do Registro

2.5 Pivotagem do Modelo do Negócio

A Pivotagem do Modelo de Negócio apresenta uma pesquisa de campo com indivíduos da área da educação da seguinte escola: E.E. Prof.^a Carlota de Negreiros Rocha. A diretoria e coordenadoria vigente da escola aprovaram a ideia apresentada do projeto inicial, sendo assim, não houve nenhuma alteração no modelo de negócio.

Tópico 3 | PRODUTO

3.1 Escopo do Produto

O nosso aplicativo contará com 4 telas principais sendo a primeira uma tela de apresentação onde o cliente poderá se conectar através de sua conta do Facebook ou Google, caso o usuário queira também pode criar uma conta usando o seu e-mail.

Já a segunda tela disponibiliza, de maneira prática e ilustrativa, atividades e jogos educativos e que ajudem a criança a aprender de forma lúdica. Está página também mostra atividades já iniciadas pela criança e que necessitam ser concluídas. Além de ícones que dão acesso a outras abas e telas.

Para conferir sua conta e dados pessoais dentro de nosso aplicativo, o mesmo disponibilizará de uma tela específica para isso sendo essa a 3 tela do nosso produto. Além disso a mesma apresentará certificados que os alunos irão ganhar para cada atividade concluída, além de uma aba disponibilizada para pais e responsáveis e uma que mostrará o boletim do aluno e seu desempenho em nossa plataforma. Também será providenciado uma aba de ajuda caso o aplicativo apresente um problema técnico ou os usuários tenham alguma dúvida sobre ele, juntamente com as configurações para configurar o aplicativo de acordo com as necessidades do cliente.

A quarta tela mostra a aba para pesquisa que poderá ser acessada pelo ícone em forma de lupa disponibilizado na segunda tela. Além de informações já pesquisadas pelo usuário.

3.2 MVP

3.2.1 Apresentação

Tela 2



Tela 1





Tela 3



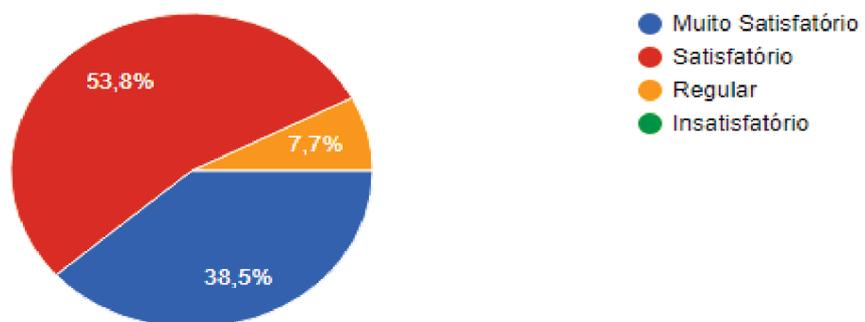
Tela 4

3.2.2 Processo de Validação

As telas apresentadas acima, foram mostradas ao público por um formulário, mediante as opiniões dadas, as principais foram: o tamanho da fonte da tela de login, a paleta de cores escolhida, adicionar algumas funções para facilitar a navegação pelo aplicativo.

Gráfico 1 – Tela de Login (Tela 1)

Para a tela de login, você acha que está satisfatório?



Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Opinião dissertativa:

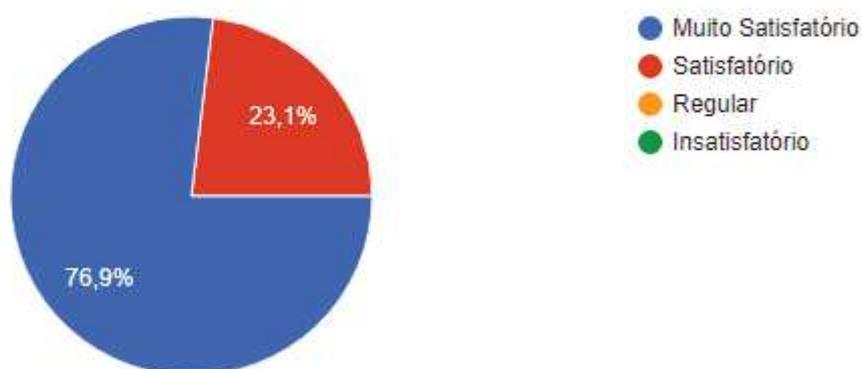
O contraste de cores (seria interessante o app ter funções de personalização onde o usuário pode modelar as cores e interface do app da forma que lhe for mais confortável, assim ele pode ter um desempenho e um aprendizado mais eficientes).

Poderia ser mais chamativo, usar cores Vivar e combinações de cores que satisfaça quando for ver, e tirar o fundo da imagem (tirar o fundo branco da imagem dos livros).

Creio q a logo deveria estar convergente ante a palheta de cores escolhida.

Grafico 2 - Tela Principal (Tela 2):

Qual é a sua opinião acerca da tela inicial?



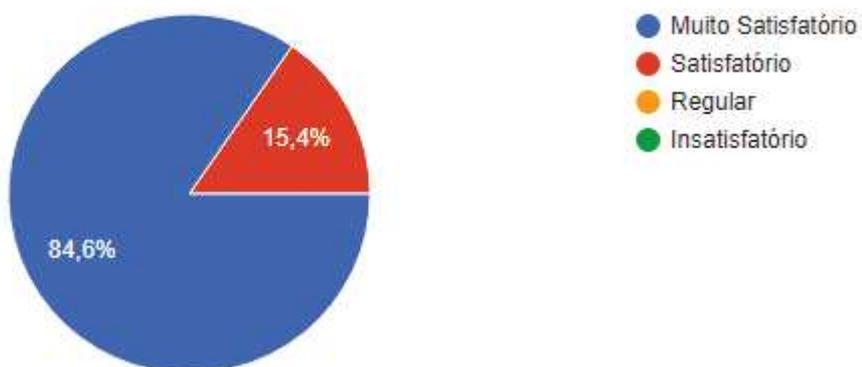
Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Opinião Dissertativa:

Se tiver as informações quando preciona os ícones ajuda bastante, se não colocar as informações das atividades

Grafico 3 – Tela de Perfil (Tela 3)

Qual seu ponto de vista sobre a tela de perfil?



Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Opinião Dissertativa:

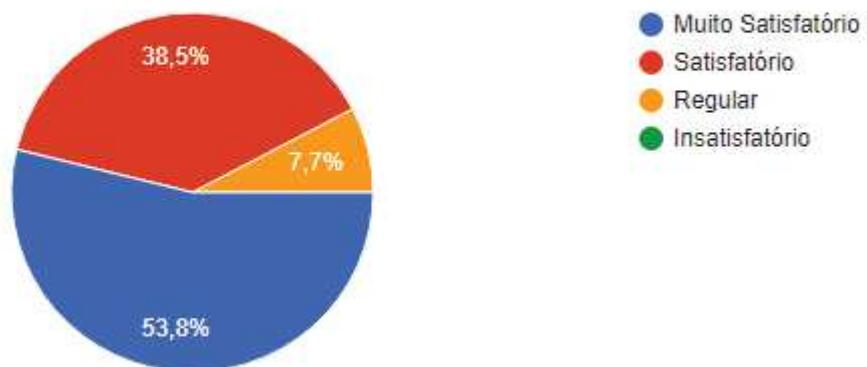
A tela está simples e apresenta informações de forma objetiva. Perfeito 🙏

Muito satisfatório, não precisar melhorar nada para mim

Já está ótimo

Gráfico 4 – Tela de Busca (Tela 4):

Qual sua perspectiva perante a tela de busca?



Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Opinião dissertativa:

Poderiam adicionar uma opção de pesquisa por voz para usuários que possuem algum tipo de limitação.

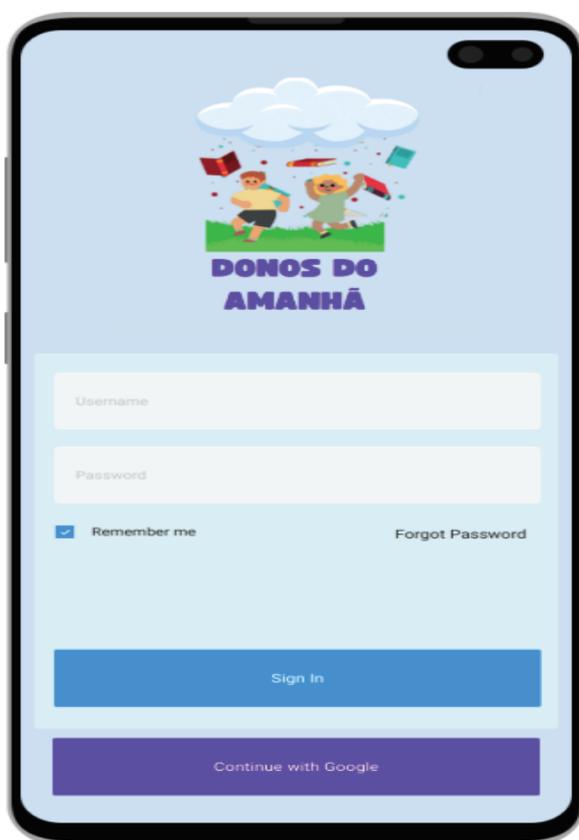
Uso de cores mais chamativas

3.3 Pivotagem do Produto

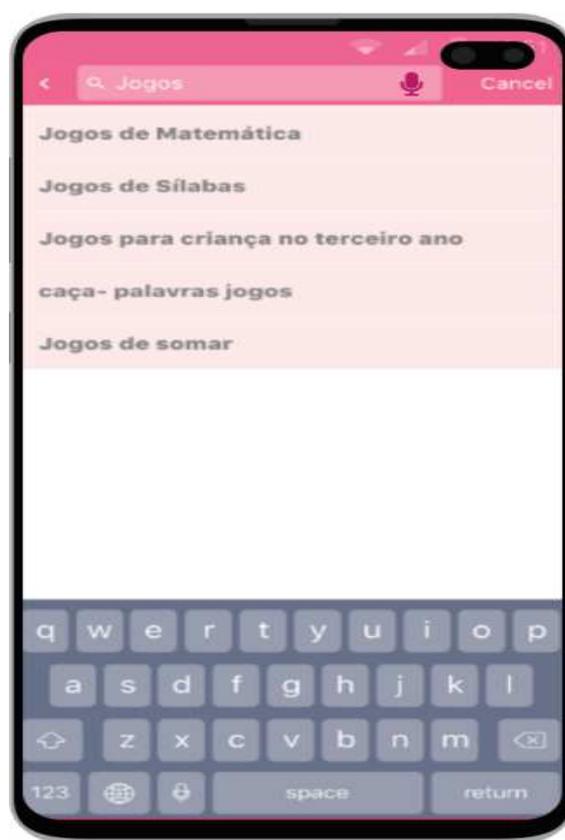
Após as mudanças feitas baseadas nas telas anteriores e nas opiniões dadas por via formulários, o resultado final está inserido abaixo:



Nova Logo



Nova Tela de Login



Nova Tela de Busca

Tópico 4 | MERCADO

4.1 Análise Setorial

A guisa do artigo publicado pela revista EXAME (2021), o Brasil está entre os 5 países que mais dispõem de aparelhos celulares no mundo, ficando em quinta posição com aproximadamente 109 milhões de usuários de smartphones atualmente, fato que infere a acessibilidade do público alvo aos aparelhos.

- De 1h10min a 3h.
- Mais de 3h.
- Não sei responder.

8. Qual é seu grau de participação nos estudos do seu filho (a)?

- Participamos ativamente.
- Participamos às vezes.
- Não participamos.

9. Como é o desempenho escolar do seu filho (a)?

- Muito Bom.
- Bom.
- Médio.
- Ruim.

10. Você acha que a pandemia influenciou no aprendizado do seu filho?

- Sim, para melhor.
- Sim, para pior.
- Não influenciou.

10.1. Se sim, como?

R: _____

11. Você acha que seu (sua) filho (a) precisa de reforço?

- Sim.
- Não.
- Talvez.

12. De que forma seu filho (a) mais aprende?

- Lendo.
- Ouvindo.
- Fazendo Exercício.
- Vendo exemplos e imagens.
- Outro: _____

13. Que matéria seu filho (a) tem mais dificuldade?

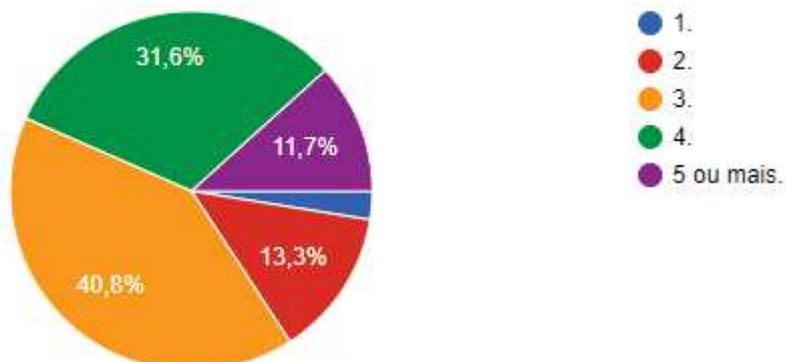
- Português.
- Inglês.
- Matemática.
- Ciências.
- História.
- Outro: _____
- Geografia.

14. Se existisse um aplicativo gratuito de auxílio a alfabetização com exercícios e avaliações interativas junto a uma rede de apoio entre pais e/ou responsáveis, você procuraria instalá-lo para auxiliar seu filho (a)?

- Sim
- Talvez
- Não
- Procuraria outro recurso para auxilia-lo(a).

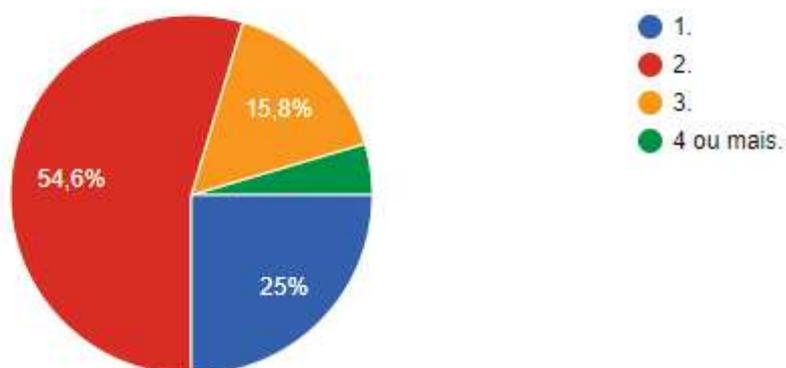
4.2.2. Análise dos dados

Quantas pessoas moram com você?



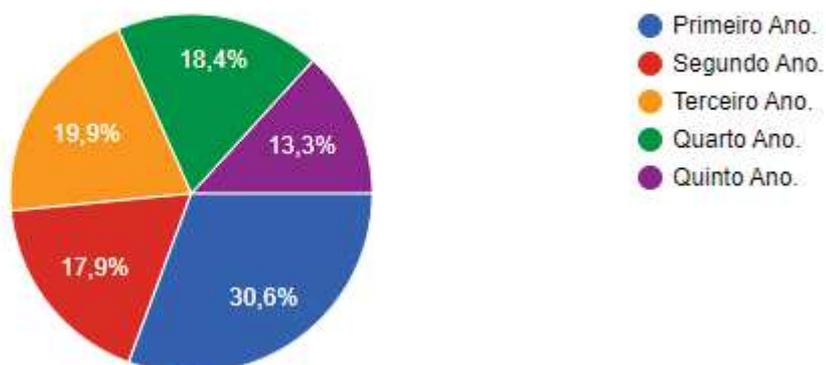
Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Quantos filhos (as) você tem?



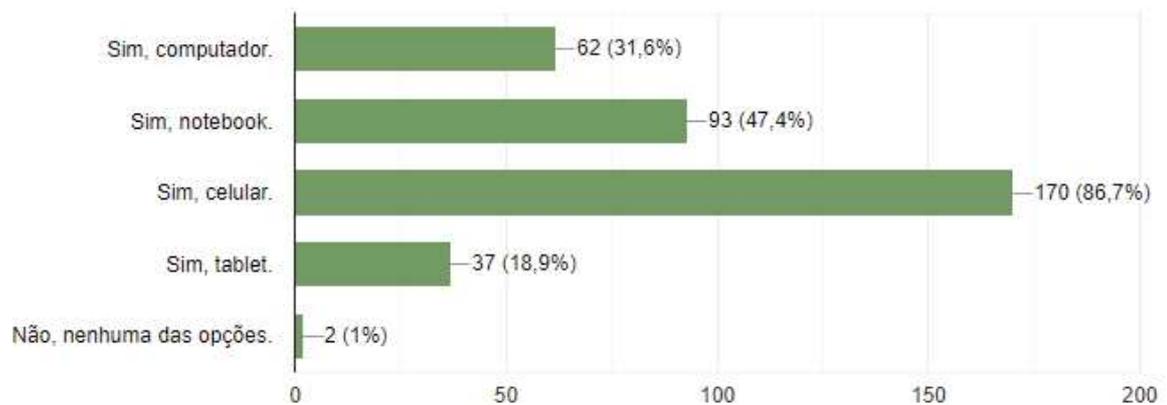
Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Que série seu filho (a) está cursando?



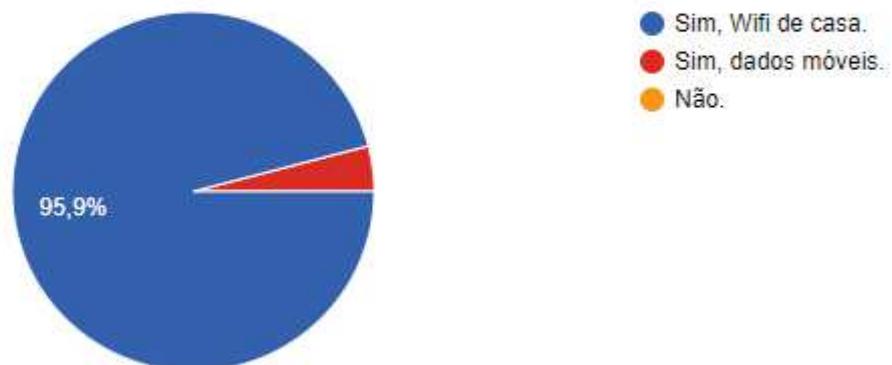
Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Possui computador, celular, tablet ou notebook?



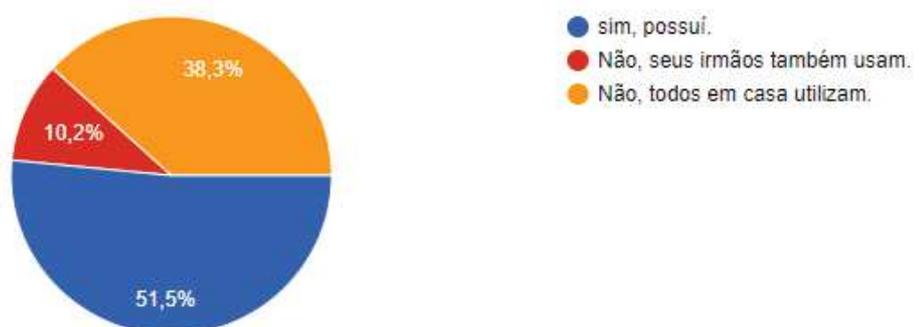
Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Possui acesso a internet?



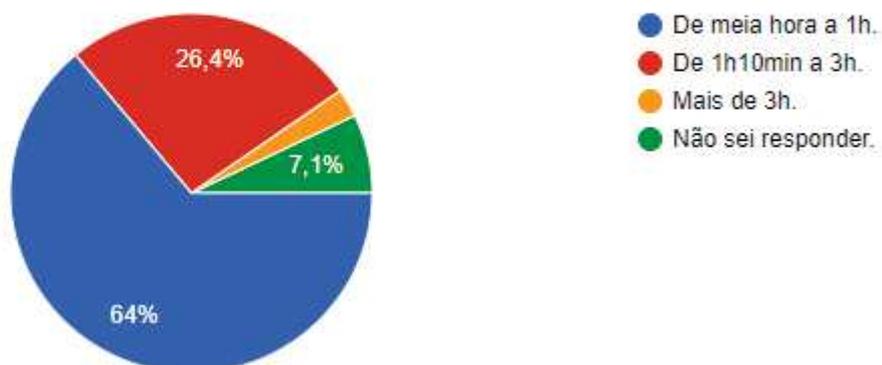
Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Seu filho possui computador, celular, tablet ou notebook próprio? Compartilha com os demais membros da residência?



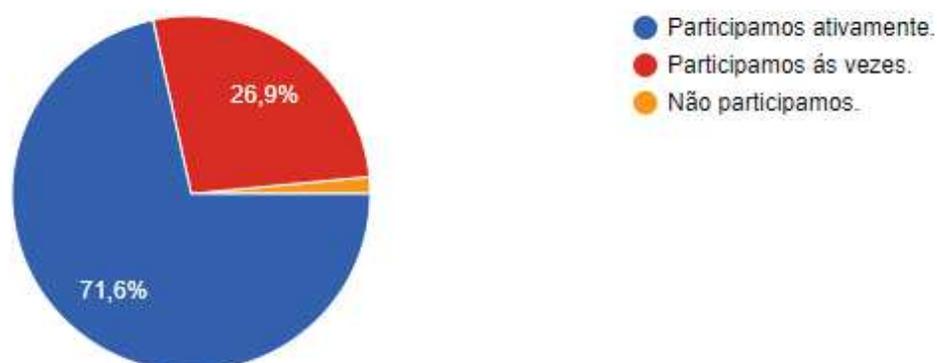
Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Quanto tempo seu filho (a) se dedica aos estudos fora da escola?



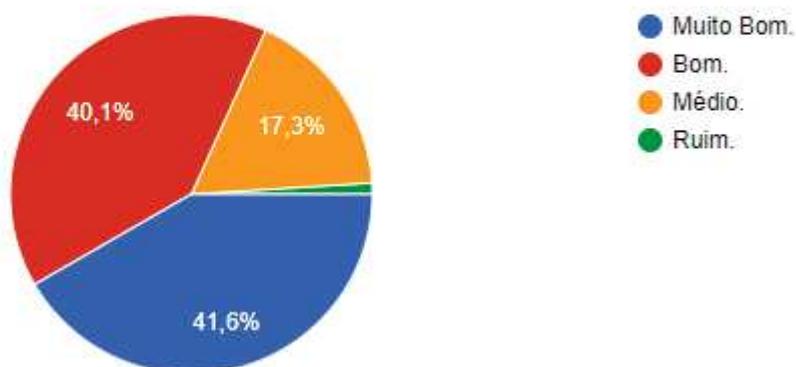
Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Qual é seu grau de participação nos estudos do seu filho (a)?



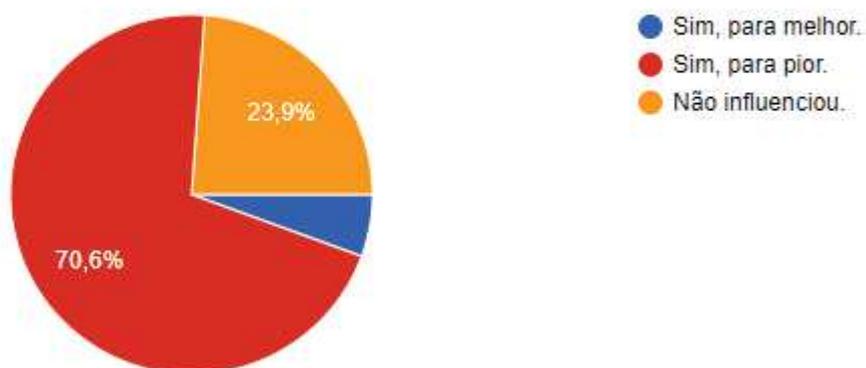
Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Como é o desempenho escolar do seu filho (a)?



Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Você acha que a pandemia influenciou no aprendizado do seu filho?



Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Se sim, como?

Atrasou o aprendizado

Estudando

Atraso na aprendizagem

Alfabetização

Influenciou negativamente na concentração na hora dos estudos.

Não conseguia prestar muita atenção nas aulas durante a pandemia, devido à ansiedade, precisando da ajuda da mãe para acalmar

Ensino online não é igual ao presencial e as dificuldades de acesso a materiais devido a falta de computador

A falta de estudo acabou deixando os alunos meio fracos

Prender atenção nas aulas online

Atraso no desenvolvimento

Atrasou a aprendizagem

Poderia estar mais adiantado no conteúdo

Atrasou muita coisa na aprendizagem

Eles hoje estão tendo a experiência que deveriam ter tido no 01 ano. Então eles estão no 03 ano com a cabecinha e aprendizado de 01 ano.

Ninguém estava preparado para a pandemia faltou capacitação profissional

Pioro pois não aprendeu muito não

Por não ter aulas presenciais, que é o que faz muita diferença

Para pior

Percebo falta de interesse de estudar e dificuldade para aprender

Ela não acompanhava os alunos

Ela não consegue acompanhar os alunos da idade dela

Nada funciona online

A escrita cursiva ficou prejudicada, pois estava em fase de aprendizado

Sim atrasou muito o aprendizado deles

Pq hj minha filha tem 6 anos e não é alfabetizada.

Muito uso de celulares e notebook pra aulas, pouca leitura, falta de paciência

Eles ficaram mais preguiçosos

Acredito que ela ficou bem atrasada

Estava totalmente desmotivada, mas já pegou o ritmo com a ótima professora do 5 ano

Atraso na alfabetização e aprendizagem matemática

Sua mãe o alfabetizou em casa pode se dedicar à isso todos os dias

Questão psicológica

Política do fica em casa.

Gramática e ortografia

ALFABETIZAÇÃO

Atraso de aprendizagem

Demorou mais tempo para apreender a ler.

Atrapalhou o processo de alfabetização devido ao sistema de aprendizado remoto

Ja não sabia muito na pandemia afetou mais ainda

Aulas remotas não agradam as crianças, pois eles não tem paciência.

Gramática

Ele ficou menos interessado nos estudos se dedicar menos...

Não tendo suporte escolar,sem acesso às aulas online,não temos formação para poder ter ensinado na pandemia,apenas somos reforço do que se aprende na escola. Ela não teve uma preparação da Emei para a Estadual.

Porque em casa passávamos atividades,tanto que ela entrou no 1 ano sabendo ler,escrever e fazer continhas simples

Na pandemia , incentivamos mais a leitura e a atividades de raciocínio

Atraso alfabetização

As aulas on LINE não foi legal pois as crianças não tem paciência de assistir

Atrasou a alfabetização

Passamos a estudar mais com ele

Atrasou o aprendizado, mas ela já está recuperando.

ficou em casa no 1 ano, praticamente n aprendeu nada esse ano q está melhor

A presença na escola com o auxílio do professor é indiscutível

Os alunos que não tiveram um bom suporte em casa acabam atrapalhando o rendimento escolar dos mais avançados. A turma fica atrasada.

Crianças precisam do ambiente escolar.

Não sabe ler nem escrever

Deixou atrasado nos estudos

Nosso acompanhamento quanto aos estudos da nossa criança em casa com aulas online não se compara com estudos presenciais, isso atrasou o aprendizado e a alfabetização, causou mais ansiedade onde continua afetando até os dias atuais.

O nosso acompanhamento escolar nas aulas online ajudaram mas não foram suficientes para o empenho escolar e alfabetização. Sem contar a ansiedade que aumentou muito durante a pandemia e continua afetando o estudo da nossa criança até nos dias atuais.

No apreender todas as matérias

Recebeu aulas online, mas não se compara ao ganho que teria em sala de aula. Não houve trabalho em grupo, troca, sistematização, tira dúvidas, meios de comparação.... Prioridade foi a alfabetização, língua portuguesa e matemática deixando os outros conteúdos.

Está mais stressada

Ainda não está lendo

Atrasou um pouco

Foi difícil esse período. Mas tivemos paciência e ele se dedicou a melhorar. Teve muita força de vontade.

Com a pandemia , muitas coisas ficaram atrasadas...

Tem dificuldades cm algumas matérias

Eu vejo um retrocesso

Infelizmente trouxe um atraso no aprendizado por não ter aulas presenciais durante meses. Mesmo diante de tudo o que foi feito no ensino online nenhum de nós estávamos preparados para o momento que vivemos na pandemia.

Não teve o preparo adequado da educação infantil antes de iniciar os primeiro ano

Tempo de aprendizagem e ficou muito para trás devido a este problema, fora que o método de ensino para esses primeiros anos considero fraco e bem inferior a rede municipal

Dificuldade de socialização

Através dos livros didáticos e professores do Youtuber com a minha orientação

Ficou muito tempo fora da escola

Dificuldade com a leitura em memorizar por que a gente nunca ensina como os professores. O professor tem o dom p ensinar ele estudou p isso eu não, tem muitas coisas q eu não sei como explicar p meu filho.

Um dos meus filhos que está no quarto ano não sabe ler e escrever

Atraso na educação dela

atrasou muito os estudos e uque tinha aprendido esqueceu..

caiu seu rendimento pois a cobrança dele diminuiu

Falta de aula presencial

Dificuldade de alfabetização no primeiro ano.

devido as inúmeras deficiências no estudo a distância.

Na pandemia não conseguimos acompanhar as aulas online. Então vejo que faltou conteúdo

Ela ainda não conseguiu ser alfabetizada

As crianças ficaram em casa fazendo aulas on line sem nenhum acompanhamento, sem os professores para tirar dúvidas, passaram pelos conteúdos bem superficialmente.

Ficou muito parado por muito tempo, as aulas on-line não ajudaram muito

Houve um atraso no aprendizado, e o distanciamento social trouxe uma certa ansiedade p a criança

Ela possuía dificuldades e, com o ensino mais lento, com maior auxílio em casa e podendo pausar, conseguiu vencer bloqueios de aprendizado

Tem muita dificuldades

Criança precisa do ambiente escolar para o seu desenvolvimento, aulas remotas não funcionam com crianças.

Ficamos perdidos e isso causou um pouco de falta de interesse, estudar em casa gerou conforto

Falta de desempenho e dificuldade de entender

Poderia estar bem mais avançado no aprendizado

De forma ruim

Deixou de aprender pela falta de comunicação pessoalmente com professores

O desenvolvimento na alfabetização

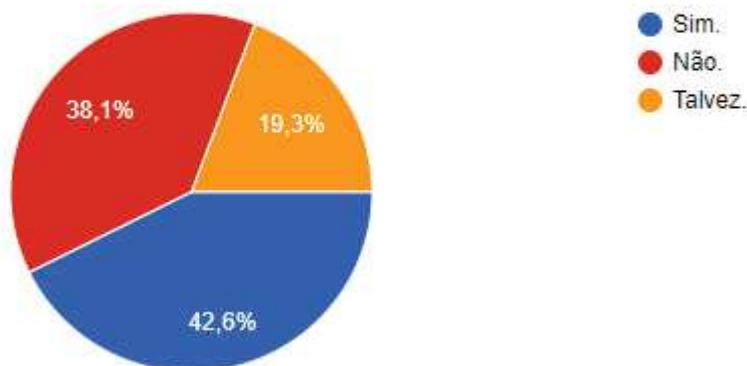
Durante a calamidade o auxílio particular foi importante para a alfabetização

O aprendizado em casa não é a mesma coisa principalmente na iniciação a alfabetização

Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Você acha que seu (sua) filho (a) precisa de reforço?

197 respostas



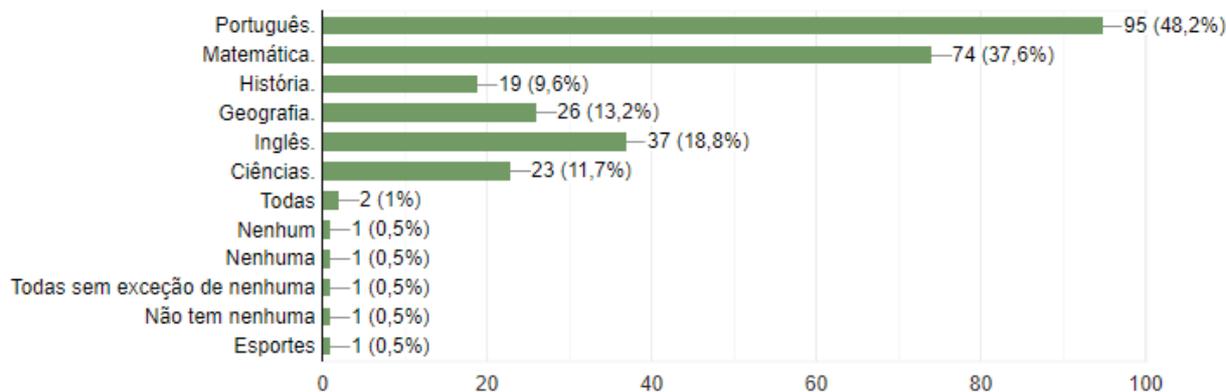
Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

De que forma seu filho (a) mais aprende?



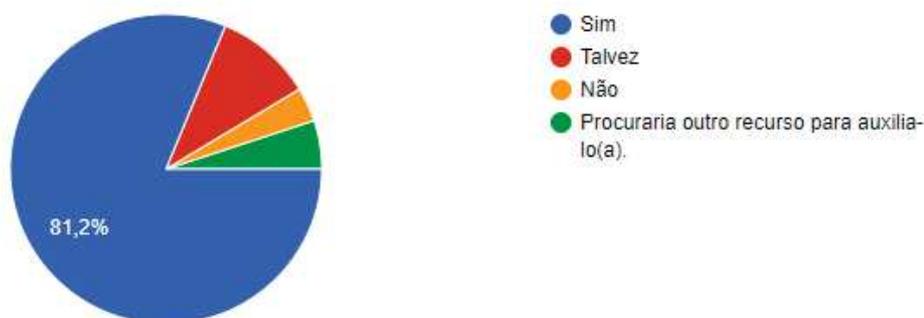
Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Que matéria seu filho (a) tem mais dificuldade?



Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

Se existisse um aplicativo gratuito de auxílio a alfabetização com exercícios e avaliações interativas junto a uma rede de apoio entre pais e/ou responsáveis, você procuraria instalá-lo para auxiliar seu filho (a)?



Fonte: Elaborado pelas autoras (2022)

4.3 Competidores

Análise do mercado – mar vermelho			
	Concorrente direto PAPUMBA	Concorrente indireto KUMON	Análogo
Serviços que oferecem	REFORÇO NO PROCESSO DE ALFABETIZAÇÃO ATRAVÉS DE SIMULADOS E JOGOS INTERATIVOS.	- REFORÇO PARA ALUNOS DO ENSINO FUNDAMENTAL E MÉDIO	- REORÇO PARA CRIANÇAS EM PROCESSO DE ALFABETIZAÇÃO.
Preços que praticam	PROGRAMAS QUE SÃO MAIS AVANÇADOS EXIGEM PAGAMENTOS.	- OFERECEM PACOTES MENSAIS	- AMBOS EXIGEM PAGAMENTOS, POREM DE FORMAS DIFERENTES.
Público	CRIANÇAS EM FASE DE ALFABETIZAÇÃO.	CRIANÇAS DE 4 A 17 ANOS	AMBOS ATENDEM CRIANÇAS ENTRE 4 A 8 ANOS.
Diferenciais	- ALTERA AS ATIVIDADES COM BASE NA IDADE E GOSTO DEDA CRIANÇA; -DISPONIVEL EM VÁRIOS IDIOMAS; -ENSINA O BÁSICO DE ESPANHOL, INGLÊS, ALEMÃO E ITALIANO;	-ENSINO INDIVIDUALIZADO POR ALUNO; - AULAS DE INGLÊS E JAPONÊS; - AS CRIANÇAS TÊM UM TUTOR; PRESENCIALMENTE; - OFERECEM MATERIAL LÚDICO E EDUCATIVO;	- AMBÓS ENSINAM OUTROS IDIOMAS; -AMBOS TÊM ENSINO INDIVIDUALIZADO.

Análise do mercado – mar azul	
O que pode ser eliminado na solução?	PAGAMENTOS REALIZADOS PARA OBTENÇÃO DE MATERIAIS; UTILIZAÇÃO DE INTERNET; ENSINO DE ESPANHOL, ALEMÃO, ITALIANO E JAPONÊS; AULAS PRESENCIAIS. ANALFABETISMO
O que pode ser reduzido na solução?	DEFICE DO ENSINO DE INGLES. FALTA DE CONHECIMENTO FALTA DE OPORTUNIDADES NO MERCADO E NO MUNDO ACADÊMICO.
Que atributos nunca oferecidos pelo setor devem ser criados?	- MEIOS DE COMUNICAÇÃO COM OS RESPONSÁVEIS; - AUXILIO MUTUO ENTRE OS RESPONSÁVEIS - APLICATIVO MAIS COMPLETO, PRÁTICO E ATRATIVO.
Preço praticado	SERA GRATUITO.

4.4 Ambiente Interno e Externo

	Forças	Fraquezas
Internas	Disponibilidade de material didático; Meios de comunicação entre os responsáveis.	Rede de colaboradores reduzida;
	Oportunidades	Ameaças
Externas	Gratuito; Auxílio a educação infantil de forma interativa;	Aplicativos semelhantes já existentes; Disponibilização de anúncios para manter o aplicativo gratuito

4.5 Marketing e Vendas

4.5.1 Composto de Marketing

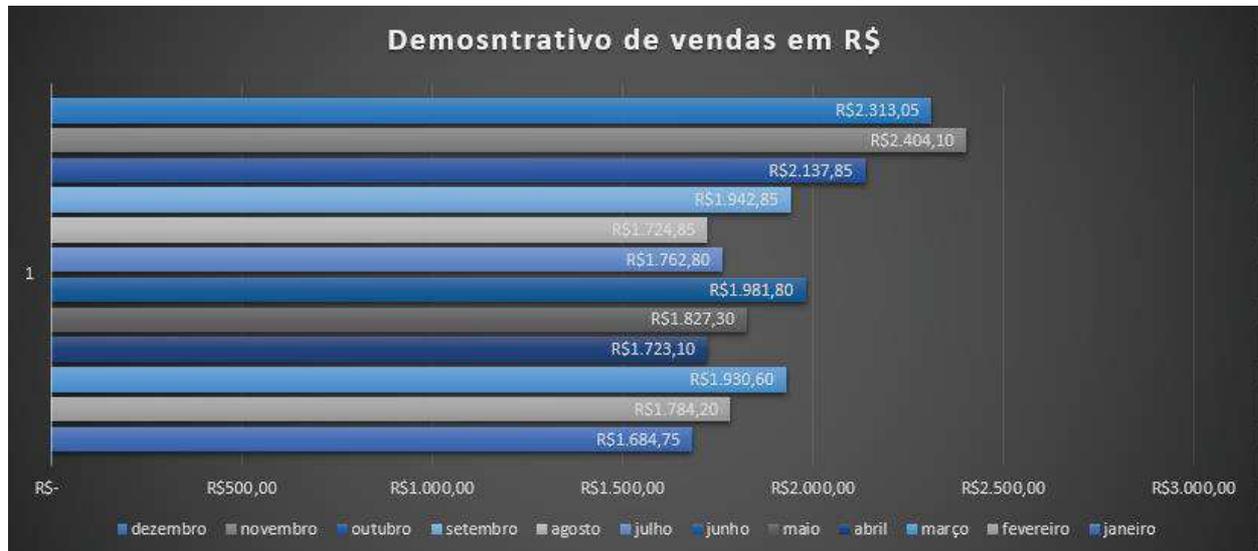
O composto de marketing bem posicionado orienta uma empresa em um mercado competitivo, visto que os elementos do respectivo composto podem ser trabalhados um a um, estrategicamente.



Produto	Um aplicativo denominado Donos do Amanhã, que tem como objetivo auxiliar o processo de alfabetização de modo interativo com um design chamativo com fácil manuseio.
Preço	Como o aplicativo é de natureza gratuita.
Praça	Os canais escolhidos para a divulgação do nosso produto seria pelas redes sociais.

Promoção	Propaganda por meios de anuncios por meio das redes sociais.

4.5.2 Projeção de Vendas



4.6 Pivotagem do Mercado

Depois de descobrir os problemas e opiniões do nosso público-alvo diante da situação-problema, construímos nossa solução de maneira ágil e prática. Segundo as respostas apresentadas na pesquisa de mercado e no demonstrativo de vendas, afirmamos que o aplicativo é rentável.

Tópico 5 | FINANÇAS

5.1 Premissas econômico-financeiras

O conceito de finanças é definido como a ciência de manuseio de capital, ou seja, ela mexe com o dinheiro de instituições, de empresas, de organização ou do próprio Estado para manter a economia constante.

De forma mais ampla, a definição de economia, segundo o FEA – USP, é o conjunto de atividades e serviços necessários para a sobrevivência da empresa e à qualidade de vida.

5.2 Investimentos e fontes de recursos

mobiliario	investimento inicial	preço	unidade	total
	Coworking	R\$ 600,00		1
subtotal	R\$ 600,00			R\$ 600,00
utensilios de uso diario	Resma de folhas A4	R\$ 26,90	3	R\$ 80,70
	Caixa de clipes	R\$ 2,99	4	R\$ 11,96
	Grampeador	R\$ 10,60	3	R\$ 31,80
	Canetas (conjunto de 3 cores)	R\$ 6,00	6	R\$ 36,00
	Marca-texto (kit 6 unidades)	R\$ 22,90	1	R\$ 22,90
	Refil de grampeador	R\$ 10,50	2	R\$ 21,00
	Pasta organizadora	R\$ 19,90	3	R\$ 59,70
	Pasta de elástico	R\$ 4,60	3	R\$ 13,80
	Corretivo	R\$ 12,90	3	R\$ 38,70
	Lapis (caixa de 12)	R\$ 10,20	1	R\$ 10,20
	Borracha	R\$ 1,90	3	R\$ 5,70
	Pen-drive	R\$ 15,90	3	R\$ 47,70
	Régua	R\$ 3,50	3	R\$ 10,50
	subtotal	R\$ 148,79		
despesas de funcionamento	Wi-fi	R\$ 250,00	1	R\$ 250,00
	Investidoras	Preço	Qntd	Total
Investimento Exterior		20.000	3	60.000
			Total Investido	R\$ 60.990,66

5.3 Custos e despesas

despesas gerais	custo (média)	tipo
programa de gestão (software) (média)	R\$ 4.000,00	fixo
wi fi (400 mega fibra ótica life)	R\$ 250,00	fixo
salário e encargos	R\$ 7.500,00	fixo
sistema (manter o sistema)	R\$ 800,00	fixo
manutenção (média)	R\$ 1.000,00	variável
material de escritório	R\$ 390,66	variável
fornecedores (média)	R\$ 1.500,00	variável
marketing	R\$ 5.000,00	fixo
total de despesas	R\$ 20.440,66	
calculo total		
lucro bruto	R\$ 65.862,00	
despesas	R\$ 20.440,66	
lucro liquido	R\$ 45.421,34	

valor (unitário)		lucro esperado para 6 meses
Serviço	Preço Fixo	
Anuncio 1	R\$ 11,25	R\$ 2.025,00
anuncio 2	R\$ 12,00	R\$ 2.160,00
Anuncio 3	R\$ 11,75	R\$ 2.115,00
Anuncio 4	R\$ 10,75	R\$ 1.935,00
Anuncio 5	R\$ 11,50	R\$ 2.070,00
Anuncio 6	R\$ 20,50	R\$ 3.690,00
Anuncio 7	R\$ 13,00	R\$ 2.340,00
Anuncio 8	R\$ 21,75	R\$ 3.915,00
Anuncio 9	R\$ 12,25	R\$ 2.205,00
Anuncio 10	R\$ 22,10	R\$ 3.978,00
Anuncio 11	R\$ 15,00	R\$ 2.700,00
Anuncio 12	R\$ 15,75	R\$ 2.835,00
Anuncio 13	R\$ 18,00	R\$ 3.240,00
Anuncio14	R\$ 20,80	R\$ 3.744,00
Anuncio 15	R\$ 21,00	R\$ 3.780,00
Anuncio 16	R\$ 21,50	R\$ 3.870,00
Anuncio 17	R\$ 19,00	R\$ 3.420,00
Anuncio 18	R\$ 19,75	R\$ 3.555,00
Anuncio 19	R\$ 23,00	R\$ 4.140,00
Anuncio 20	R\$ 22,50	R\$ 4.050,00
Anuncio 21	R\$ 22,75	R\$ 4.095,00
Total	R\$ 365,90	Total R\$ 65.862,00

5.4 Estratégias de precificação

Referente ao mês em média			Referente ao anual em média		
preço de venda	100%	R\$ 10.977,00	preço de venda	100%	R\$ 131.724,00
ICMS	18%	R\$ 1.975,86	ICMS	18%	R\$ 23.710,32
PIS	1,65%	R\$ 181,12	PIS	1,65%	R\$ 2.173,45
CONFINS	7,60%	R\$ 834,25	CONFINS	7,60%	R\$ 10.011,02
despesas fixas	5%	R\$ 548,85	despesas fixas	5%	R\$ 6.586,20
margem de lucro	40%	R\$ 4.390,80	margem de lucro	40%	R\$ 52.689,60
mark up divisor	27,75%	R\$ -	mark up divisor	27,75%	R\$ -
mark up multiplicador	2,13904	R\$ -	mark up multiplicador	2,13904	R\$ -

5.5 Relatórios econômico-financeiros

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	Referente a um mês	
Descrição		
Venda de serviços	R\$	10.977,00
RECEITA BRUTA	R\$	10.977,00
(-) Impostos sobre Vendas	R\$	1.975,86
RECEITA LIQUIDA DAS VENDAS	R\$	9.001,14
(-) Custo da Serviços Vendidos	R\$	5.250,00
LUCRO BRUTO	R\$	14.251,14
(-) Despesas Operacionais	R\$	7.500,00
(+) Comerciais (com Vendas)	R\$	5.000,00
(+) Administrativas	R\$	7.500,00
(+) Tributárias	R\$	1.015,37
LUCRO OPERACIONAL	R\$	21.751,14
Receitas/(Despesas) Financeiras	R\$	-
Resultado Operacional	R\$	21.751,14
Receita/(Despesa) Não Operacional (parte dos acionistas)		
Resultado Antes da CSLL	R\$	21.751,14
(-) Provisão para CSLL	-R\$	1.957,60
Resultado antes do IRPJ	R\$	19.793,54
(-) Provisão para IRPJ	-R\$	2.969,03
LUCRO/(PREJ.) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$	16.824,51

DRE mensal

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	Referente ao período de um ano	
Descrição	R\$	-
Venda de serviços	R\$	131.724,00
RECEITA BRUTA	R\$	131.724,00
(-) Impostos sobre Vendas	R\$	23.710,32
RECEITA LIQUIDA DAS VENDAS	R\$	108.013,68
(-) Custo da Serviços Vendida	R\$	63.000,00
LUCRO BRUTO	R\$	171.013,68
(-) Despesas Operacionais	R\$	90.000,00
(+) Comerciais (com Vendas)	R\$	60.000,00
(+) Administrativas	R\$	90.000,00
(+) Tributárias	R\$	12.184,47
LUCRO OPERACIONAL	R\$	261.013,68
Receitas/(Despesas) Financeiras	R\$	-
Resultado Operacional	R\$	261.013,68
Receita/(Despesa) Não Operacional	R\$	-
Resultado Antes da CSLL	R\$	261.013,68
(-) Provisão para CSLL	-R\$	23.491,23
Resultado antes do IRPJ	R\$	237.522,45
(-) Provisão para IRPJ	-R\$	35.628,37
LUCRO/(PREJ.) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$	201.894,08

DRE anual

5.6 Análise de viabilidade

Analisando as informações econômicas e financeiras por meio de planilhas, afirmamos a viabilidade do serviço gráfico anual.

REFERÊNCIAS

UNIVEM. Relatório de Projeto *startup*. São Paulo: Univem, 2022. (Material didático do Programa de Pós-Graduação Latu Senso).