

CENTRO PAULA SOUZA

ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO

Técnico em Administração

JOBS&SERVICES

O FAZ TUDO DE CONFIANÇA

Tupã-SP

2022

**ALANIS CARVALHO BRAZ DA SILVA
ANA FLÁVIA NASCIMENTO FRANÇA
ANA LÍVIA CASTELAN
ANA PAULA CANDIDO DA SILVA
IVAMAR JOSÉ DO NASCIMENTO JUNIOR
RAISSA MOREIRA DOS SANTOS**

JOBS&SERVICES

O FAZ TUDO DE CONFIANÇA

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Técnico de Administração da ETEC Prof. Massuyuki Kawano, orientado pela Prof.^a Dra. Luana Possari Maziero Costa, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

Menção do Trabalho _____ MB _____

Tupã-SP

2022

ETEC PROF. MASSUYUKI KAWANO
Técnico em Administração

ALANIS CARVALHO BRAZ DA SILVA
ANA FLÁVIA NASCIMENTO FRANÇA
ANA LÍVIA CASTELAN
ANA PAULA CANDIDO DA SILVA
IVAMAR JOSÉ DO NASCIMENTO JUNIOR
RAISSA MOREIRA DOS SANTOS

JOBS&SERVICES

O FAZ TUDO DE CONFIANÇA

Trabalho de Conclusão de Curso para obtenção do título de Técnico em Administração.

BANCA EXAMINADORA:

Prof.^a. Dra. Luana Possari Maziero Costa

Orientadora

Prof.

Avaliador

Prof.

Avaliador

Tupã, 06 de dezembro de 2022

É de inteira responsabilidade o conteúdo do trabalho apresentado pelo aluno. O (A) Professor (a) orientador (a), a Banca Examinadora e a Instituição não são responsáveis e nem endossam as ideias e o conteúdo dele.

AGRADECIMENTOS

O desenvolvimento deste trabalho de conclusão de curso em Administração contou com a ajuda de diversas pessoas, dentre elas agradecemos:

Primeiramente a Deus que nos abençoou e iluminou durante este um ano e meio de curso, nos dando força e sabedoria para lidar com as situações a nós apresentadas.

A professora e orientadora, Luana Maziero, que durante esses 11 meses nos acompanhou e instruiu, dando todo o apoio e auxílio necessário para a elaboração do projeto. Aos professores, Caroline Penteado, Daiana Franco, Dercílio Volpi, Donizete Vieira, Juliana Delgado, Karen Cristina, Luiz Antônio Sirpa, Natália Troccoli, Patrícia Gomes, entre outros professores que estavam conosco nessa caminhada, nos dando toda ajuda com base em seus conhecimentos e experiências que foram essenciais para conclusão do trabalho a vocês nossos sinceros agradecimentos.

Aos nossos colegas e participantes do grupo, pela colaboração e disposição no processo de obtenção dos dados.

Aos nossos amigos e familiares, pais, esposas, irmãos, que nos incentivaram e apoiaram em cada momento para que não desistíssemos.

Nossa sincera gratidão.

Cada falha deixa um ensino, cada ensino deixa uma experiência e cada experiência deixa uma marca.

John Dewey

RESUMO

A empresa Jobs&Services desenvolveu um aplicativo de mesmo nome da empresa que tem como foco unir clientes e prestadores de serviços em uma única plataforma, sem complexidades e garantindo sempre a qualidade do serviço e a satisfação do cliente. O objetivo central da empresa é desenvolver um aplicativo que une clientes e prestadores de serviços, com foco em atender necessidades residenciais e comerciais, de pequeno a grande porte de maneira segura, rápida e com preço justo para ambas as partes além de tornar a interação entre eles mais rápida e eficaz. Tem o objetivo de trazer para as pequenas cidades este tipo de serviço uma vez que na busca por concorrentes foi identificado que concorrentes com o mesmo produto ou parecido só atuam em cidades grandes e afastadas do interior. O que torna a necessidade pela busca por estes serviços uma vantagem para a nossa empresa. O aplicativo tem como pontos fortes a autonomia dos prestadores e dos clientes além da excelência no atendimento ao cliente e no desenvolvimento dos colaboradores. Os pontos fracos ficam a critério do alto valor de investimento e dos possíveis recursos indisponíveis. O plano financeiro do trabalho demonstra que o aplicativo pode ser tornar um sucesso, pois segundo as pesquisas realizadas os resultados apontam uma margem de lucro estimada de aproximadamente R\$ 5.109.360,16 (cinco milhões cento e nove mil trezentos e sessenta reais e dezesseis centavos) é claro que este valor pode variar de acordo com as vendas do mês, porém é visível que o negócio tem grande potencial se inserindo ao mercado, sendo assim uma ótima oportunidade de investimento.

Palavras-chaves: Aplicativo. Prestação de Serviços. Softwares.

ABSTRACT

The company Jobs&Services developed an application with the same name of the company that focuses on uniting customers and service providers on a single platform, without complexities and always guaranteeing service quality and customer satisfaction. The company's central objective is to develop an application that unites customers and service providers, with a focus on meeting residential and commercial needs, from small to large, in a safe, fast and fair price for both parties, in addition to making the interaction between them faster and more effectively. Its objective is to bring this type of service to small towns, since in the search for competitors it was identified that competitors with the same or similar product only operate in large cities and far from the countryside. Which makes the need to search for these services an advantage for our company. The application's strong points are the autonomy of providers and customers, in addition to excellence in customer service and employee development. The weaknesses are at the discretion of the high investment value and the possible unavailable resources. The financial plan of the work demonstrates that the application can become a success, because according to the research carried out, the results indicate an estimated profit margin of approximately R\$ 5,109,360.16 (five million, one hundred and nine thousand, three hundred and sixty reais and sixteen cents) Of course, this value can vary according to the sales of the month, but it is visible that the business has great potential entering the market, thus being a great investment opportunity.

Keywords: Application. Services Provision. Softwares.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Nuvem de palavras	23
Figura 2 – Layout da empresa	39

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Dados do Fundador 01	24
Quadro 2 - Dados do Fundador 02	25
Quadro 3 - Dados do Fundador 03	25
Quadro 4 - Dados do Fundador 04	25
Quadro 5 - Dados do Fundador 05	26
Quadro 6 - Dados do Fundador 06	26
Quadro 7 - Capital social	26
Quadro 8 - Análise dos concorrentes	28
Quadro 9 - Análise dos fornecedores	30
Quadro 10 - Preço	36
Quadro 11 - Necessidade pessoal	40
Quadro 12 - Avaliação estratégica	59

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Máquinas e equipamentos.....	44
Tabela 2 - Móveis e utensílios	44
Tabela 3 - Veículos	45
Tabela 4 - Estimativa dos investimentos pré-operacionais	45
Tabela 5 - Estimativa do faturamento da empresa.....	47
Tabela 6 - Estimativa do estoque inicial.....	49
Tabela 7 - Prazo médio de vendas	50
Tabela 8 - Prazo médio de compra.....	50
Tabela 9 - Necessidade média de estoque.....	51
Tabela 10 - Capital de giro.....	51
Tabela 11 - Descrição de investimentos	51
Tabela 12 – Fontes de Recursos	52
Tabela 13 - Custo unitário - Encanador	52
Tabela 14 - Custo unitário - Pintor	53
Tabela 15 - Custo unitário - Eletricista	53
Tabela 16 - Estimativa dos custos de comercialização.....	53
Tabela 17 - Custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas.....	55
Tabela 18 - Estimativa de mão de obra	55
Tabela 19 - Estimativa do custo com depreciação.....	57
Tabela 20 - Estimativa dos custos fixos operacionais mensais	57
Tabela 21 - Demonstrativo de resultados do exercício - DRE	58
Tabela 22 - Margem de contribuição	59
Tabela 23 - Ponto de equilíbrio	59

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Qual sua idade.....	32
Gráfico 2 - Sexo	32
Gráfico 3 - Teve dificuldade para encontrar profissionais para o trabalho	32
Gráfico 4 - Você já precisou ou precisa de algum serviço profissional.....	33
Gráfico 5 - Quais serviços você precisou e teve dificuldade de encontrar	33
Gráfico 6 - Quando necessita destes serviços, são para serviços de qual porte	34
Gráfico 7 - Quando necessita onde costuma procurar por esses profissionais.....	34
Gráfico 8 - Qual forma de pagamento você mais usa	35
Gráfico 9 - Você gostaria que tivesse um lugar para encontrar todos os tipos de profissionais	35

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	14
2	REVISÃO DE LITERATURA	17
2.1	Mercado de serviços	17
2.2	Mercado trabalho informal	18
2.3	Mercado de trabalho dentro do mundo digital	21
2.4	Nuvem de Palavras	23
3	PLANO DE NEGÓCIOS	24
3.1	Descrição da Empresa	24
3.3.1	Fonte de Recursos	27
3.4	Análise de Mercado	27
3.4.1	Análise dos Clientes	27
3.4.2	Análise dos Concorrentes	28
3.4.3	Análise dos Fornecedores	30
3.5	PESQUISA DE MERCADO	32
3.6	Plano Marketing	36
3.6.1	Descrição dos Principais Produtos ou Serviços	36
3.6.2	Preço	36
3.6.3	Estratégias Promocionais	37
3.6.4	Estrutura de Comercialização	37
3.6.5	Localização da Empresa	38
3.7	Plano Operacional	38
3.7.1	Layout ou Arranjo Físico	38
3.7.2	Capacidade Produtiva	40
3.7.3	Necessidade de Pessoal	40
3.8	Plano Financeiro	44
3.8.1	ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS	44
3.8.1.1	Estimativa dos investimentos fixos	44
3.8.1.2	Estimativa dos investimentos pré-operacionais	45
3.8.2	ESTIMATIVA DO FATURAMENTO DA EMPRESA	46
3.8.3	CAPITAL DE GIRO	49
3.8.3.1	Estimativa do estoque inicial	49
3.8.3.2	Prazo médio de vendas	50

3.8.3.3	Prazo médio de compra	50
3.8.3.4	Necessidade média de estoque.....	50
3.8.4	ESTIMATIVA DE CUSTOS VARIÁVEIS	52
3.8.4.1	Custo unitário de matéria-prima.....	52
3.8.4.2	Estimativa dos custos de comercialização	53
3.8.4.3	Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas 54	
3.8.5	ESTIMATIVA DE CUSTOS FIXOS	55
3.8.5.1	Estimativa de mão de obra	55
3.8.5.2	Estimativa do custo com depreciação.....	56
3.8.5.3	Estimativa dos custos fixos operacionais mensais	57
3.8.6	DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO – DRE	58
3.8.7	PONTO DE EQUILÍBRIO	58
3.8.7.1	Margem de Contribuição.....	59
3.8.7.2	Ponto de Equilíbrio.....	59
3.9	AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	59
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS	60
	REFERÊNCIAS.....	62
	APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL.....	63
	APÊNDICE B – FORMULÁRIO APLICADO PARA PESQUISA DE MERCADO	67
	APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS	70
	APÊNDICE D – CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	71

1 INTRODUÇÃO

O ciclo de vida de um produto, resumidamente, é a história do produto descrita por meio dos dados de venda. Esse ciclo de vida tem como função explicar como o mercado reage ao produto, o que pode ser extremamente útil para o empreendedor tomar decisões, visto que saberá se o produto está engatinhando ou em fase terminal, por exemplo (CICLO... 2020).

No caso dos *softwares* e aplicativos isso também ocorre, um aplicativo nasce, vive e morre. O ciclo de vida de um produto como esse se relaciona com todas as etapas de sua trajetória, se inicia na concepção da ideia e vai até o abandono do *software* pelos usuários (CICLO... 2020).

O ciclo de vida de um produto pode ser dividido em 5 etapas, sendo elas: desenvolvimento, introdução, crescimento, maturidade, declínio. Essas cinco etapas permitem que se enxergue melhor como o produto se encaixará no mercado. Assim, fica muito mais fácil visualizar quando precisará diminuir o preço ou investir mais em publicidade.

A cada dia que passa, a porcentagem de pessoas que instalam e utilizam apps com o intuito de receber algum serviço aumenta, devido ao avanço das tecnologias que permitem que o usuário de forma *on-line*, consiga chamar um táxi, pedir alguma refeição ou ir à procura de serviços como (pedreiros, babás, diaristas) assim como no aplicativo Jobs&Services.

Na visão das pessoas que utilizam desses serviços oferecidos de forma *on-line*, o conforto e a praticidade são indispensáveis, sendo essa uma das principais razões pelos quais o mercado de aplicativos tem ganhado tanto espaço no dia a dia das pessoas.

Segundo a empresa de tecnologia RankMyAPP divulgou que entre os anos de 2018 e 2019, houve um aumento de 50% das instalações e 250% nas visitas a aplicativos do segmento de finanças. Segundo levantamento da Adjust, plataforma mundial de análises para marketing *mobile*, em 2021 houve um aumento de 12% ao ano na taxa de instalação de aplicativos globalmente.

A etapa de planejamento para a demanda de produtos é uma das etapas indispensáveis para qualquer negócio. Isso porque é por causa dela que as empresas

conseguem manter seu estoque abastecido, além de prever o que será mais desejado pelos clientes no futuro. Esse processo é o que se chama de previsão de demanda. O objetivo da previsão é garantir que a manufatura tenha matéria-prima suficiente para produzir a quantidade certa de produtos, sem sobrar ou faltar, trazendo o melhor controle de estoque e a satisfação do cliente. Se o negócio não consegue prever o que será mais buscado no futuro, talvez ele precise de uma previsão de demanda melhor e mais eficiente. A ausência desse processo pode ser altamente prejudicial para o estoque, podendo causar até mesmo perdas financeiras e outros transtornos.

Além disso, a previsão de demanda é bastante útil para a precificação do produto, bem como para auxiliar e entender quais são os mercados adequados para a atuação de uma empresa. Com essas ações, tudo é feito com maior assertividade, contribuindo para o sucesso do negócio.

A autogestão é mais uma tendência apontada para o futuro do trabalho. Seguindo a linha de um trabalho com mais liberdade, significa que, muito possivelmente, não haverá um controle rígido sobre o desempenho, já que o mundo corporativo está caminhando para uma estrutura menos hierarquizada e mais colaborativa.

Assim, o presente trabalho visa demonstrar o desenvolvimento e criação de um aplicativo que funciona como iFood[®] de serviços/marido de aluguel, oferecendo serviços como eletricitas, encanador, pintor, babá, cuidador de idoso, marceneiro, jardineiro, babá de *pet*, banho e tosa em casa, entre outros. Com o intuito de proporcionar profissionais habilitados que prestem esses serviços para pessoas que não conhecem trabalhadores capacitados ou para aqueles trabalhadores sem visibilidade que precisam de clientes, o aplicativo facilitará o acesso a estes profissionais e conseqüentemente contribuirá para a geração de empregos e de rendas.

Os motivos para que utilizem este aplicativo, são para os prestadores de serviço, a ajuda para conquistar novos clientes, expandir o leque da clientela e ganhar um cuidado com a imagem do trabalhador que sozinho poderia não encontrar. Já para os clientes, tomadores destes serviços, o aplicativo serve na busca de profissionais de qualidade, capacitados e de confiança.

É claro que para desenvolver algo desta grandeza pode surgir alguns empecilhos sendo, um destes possíveis empecilhos, é que mesmo que se esteja na era digital ainda encontramos muitas pessoas que não sabem lidar com a tecnologia ou não possuem acesso, dificultando a difusão deste trabalho.

É sabido que atualmente é muito simples encontrar prestadores de serviços diversos pela internet ao alcance das mãos, com facilidade de horários e preços, porém encontrar profissionais qualificados e que atendam às necessidades de forma rápida e pontual requer disponibilidade para pesquisa, já que o mercado está cada vez mais concorrido. É pensando neste tipo de filtro que foi desenvolvido um aplicativo para que se utilizando dele se encontre prestadores de serviços qualificados e de fácil acesso. Além disso, o aplicativo auxilia não só aos tomadores de serviços de encontrar serviços qualificados e rápidos, mas também ajuda a alavancar ainda mais os prestadores para que aumente sua clientela e seus rendimentos.

Desta forma, pretende-se discutir se a criação de um aplicativo que una o consumidor de serviços em geral e o prestador destes serviços seria útil para os dias atuais? A resposta pode variar, mas conforme será demonstrado no decorrer deste trabalho, o aplicativo se torna necessário uma vez que dá a ambas as partes do processo segurança, qualidade, fidelidade e rentabilidade. As contribuições sociais deste aplicativo giram em torno da geração de empregos, profissionalização de autônomos (documentação, contato, preços, endereços), além de trazer luz aos seus serviços.

Assim, o objetivo deste trabalho é oferecer um aplicativo que dê ao seu usuário uma experiência nova na busca e divulgação de serviços e com isso, trazer facilidade para a busca de prestadores de serviços de forma rápida e eficaz. Além disso, visa dar ao profissional autônomo, um local de visibilidade para expandir seus serviços. O objetivo é necessariamente a busca pelo atendimento de forma eficaz e profissional a problemas do dia a dia em um momento de precisão, ou seja, aplicativo beneficiaria tanto prestadores como tomadores de serviço.

Os principais objetivos específicos deste trabalho se basearam nos seguintes tópicos:

- Estudar formas de criar aplicativos;
- Estudar o mercado de aplicativos;

- Coletar e cadastrar dados dos primeiros prestadores de serviços;
- Realizar testes de funcionalidade;
- Lançar o aplicativo no mercado.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 Mercado de serviços

A prestação de serviços comercializa serviços não tangíveis como resultado entregue ao cliente, dessa forma é realizado uma atividade econômica para o mercado, sendo o produto não físico para o consumidor que o adquire. O mercado de prestação de serviços, vem crescendo constantemente com as inovações e tecnologias, com isso o mercado se torna ainda mais competitivo e exigente, pois exigem profissionais qualificados para atender as demandas.

É comum que os profissionais muitas vezes não consigam diferenciar a prestação de serviços da comercialização de produtos. Por isso, separamos uma lista simples com os modelos de prestação de serviços mais comuns disponíveis no mercado:

- Assistência técnica;
- Aulas;
- Consultorias;
- Eventos;
- Consertos em geral;
- Serviços de design e tecnologia;
- Moda e beleza;
- Serviços domésticos.

É importante entender como o mercado se comporta e o que ele espera de cada empresa e dos seus serviços. Afinal, hoje, vender um serviço não é o suficiente. É preciso que ser capaz de comunicar ao seu cliente a venda de uma solução. Em vez de vender um serviço de limpeza facial, por exemplo, você deveria vender uma “pele

mais bonita e saudável”. Muitas vezes a solução pode ser mais atrativa que o serviço propriamente dito, o que abre as portas para a conquista do mercado.

Assim, hoje os consumidores não buscam por serviços, mas por soluções. Por isso, cabe ao profissional, ter contato com esses consumidores, analisar o mercado e descobrir quais são suas novas demandas e necessidades. A melhor forma de fazer isso é conhecer seus clientes e fazer uma pesquisa de satisfação com eles. Afinal, ninguém melhor que os próprios consumidores para explicar quais são as novas demandas e como a empresa pode se adaptar a cada uma delas.

Infelizmente, ainda é comum encontrarmos profissionais que não costumam formalizar a prestação de serviços por meio de um contrato escrito. No entanto, tal documento é fundamental para a segurança de ambas as partes, definindo responsabilidades, objetivos, prazos e muito mais.

Muitas vezes, por falta de tempo ou de um conhecimento prévio sobre a importância do contrato, muitos profissionais ainda prestam serviços sem formalizar o trabalho em um documento. O problema é que isso pode gerar prejuízos e até desgaste na relação entre consumidor e prestador de serviços.

O contrato de prestação de serviços permite a você:

- Formalizar o que será feito;
- Definir um prazo de entrega do serviço;
- Formalizar responsabilidades, direitos e deveres de cada parte envolvida;
- Estabelecer o valor e o prazo de pagamento;
- Garantir a segurança de todas as partes envolvidas no processo.

2.2 Mercado trabalho informal

Para definir, primeiramente, o que se entende por formalidade, é necessário um breve histórico. Em 1943, o então Presidente da República, Getúlio Vargas, aprovou a Consolidação das Leis do Trabalho, a CLT. Ainda hoje, essa é a maior referência jurídica no que diz respeito aos direitos, proteções sociais e garantias dos trabalhadores. “Trata-se de um conjunto de regras que equilibram as forças entre

empregadores e empregados e determina, entre outras coisas, salário mínimo, férias remuneradas, contribuições sociais e jornada de trabalho (BARAO, 2020).

Algumas expressões como “registro em carteira” e “carteira assinada” são tipicamente utilizadas para fazer referência ao fato de que a relação de emprego firmada respeita as regras estabelecidas pela CLT e que ela é reconhecida pelo governo, ou seja, é formal. Refere-se, portanto, à carteira de trabalho, um documento pessoal que guarda todo o histórico profissional de um cidadão ou cidadã. Com a evolução da tecnologia, a carteira física está sendo substituída pela digital, mas sua função continua a mesma. Todas as empresas e empregadores do setor formal, aqueles que possuem o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), são obrigados a repassar informações sobre seus funcionários para órgãos responsáveis do governo, o que torna muito mais fácil obter bases de dados precisas sobre esse grupo.

Assim, ao longo do tempo e em diversos países, estudiosos definiram a informalidade de diferentes formas, considerando ou não fatores como os descritos por Barão (2020):

- “Tipo de relação estabelecida entre o empregador e o empregado (legal ou ilegal)”;
- Tipo de atividade realizada (lícita ou ilícita);
- Tamanho da empresa (mais de 5 empregados ou não);
- Legalidade jurídica da empresa (se ela está registrada formalmente ou não).

Trabalho informal é a categoria que engloba trabalhadores empregados no setor privado sem carteira assinada, empregados domésticos sem carteira assinada, empregador sem registro no CNPJ, trabalhador por conta própria sem registro no CNPJ e trabalhador familiar auxiliar, ou seja, trabalhador informal é aquele que exerce sua atividade sem carteira assinada ou, no caso de autônomos, sem um CNPJ o (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica) (LEITE, 2022).

E entender isso é importante porque, muitas vezes, trabalho informal é usado como sinônimo de emprego sem carteira assinada, o que não é 100% verdade, já que um autônomo sem CNPJ também pode ser considerado um trabalhador informal (LEITE, 2022).

São exemplos de trabalhadores informais:

- Vendedores sem CNPJ;
- Autônomos sem CNPJ;
- Motoristas de aplicativo sem CNPJ;
- Entregadores de aplicativo sem CNPJ;
- Empregados sem carteira assinada.

No fim do segundo trimestre de 2021, o volume de trabalhadores informais (sem considerar empregadores com CNPJ) chegou a 43% da população ocupada no Brasil, de acordo com levantamento da consultoria iDados com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua Trimestral (LEITE, 2022). Segundo o IBGE entre os 86,7 milhões de pessoas ocupadas no Brasil, 34,7 milhões eram trabalhadores sem carteira assinada, pessoas que trabalham por conta própria sem CNPJ e aqueles que trabalham auxiliando a família. A taxa de informalidade de maio de 2021 é superior aos 39,6% do trimestre imediatamente anterior (encerrado em fevereiro do mesmo ano) e aos 37,6% do trimestre findo em maio de 2020 (LEITE, 2022). O número de empregados com carteira de trabalho assinada no setor privado foi de 29,8 milhões de pessoas, uma queda de 4,2% (menos 1,3 milhão de pessoas) frente ao mesmo período de 2020. Já os empregados sem carteira assinada no setor privado somaram 9,8 milhões de pessoas, contingente 6,4% maior (mais 586 mil pessoas) ante a igual trimestre de 2020.

Os trabalhadores por conta própria chegaram a 24,4 milhões, 3% acima do frente ao trimestre anterior (mais 720 mil pessoas) e 8,7% superior (mais 2 milhões de pessoas) ao trimestre findo em maio de 2020. A população subutilizada, isto é, os desempregados, aqueles que trabalham menos do que poderiam e as pessoas que poderiam trabalhar, mas não procuram emprego, chegou a 32,9 milhões de pessoas, estável em relação a fevereiro deste ano, mas 8,5% superior a maio de 2020 (mais 2,6 milhões de pessoas). A taxa de subutilização ficou em 29,3% em maio de 2021, estável em relação a fevereiro do mesmo ano e superior aos 27,5% de maio de 2020. Já a população subocupada por insuficiência de horas trabalhadas (7,36 milhões de pessoas) foi recorde da série histórica iniciada em 2012, com altas de 6,8% (mais 469 mil pessoas) ante fevereiro de 2021 e de 27,2% (mais 1,6 milhão de pessoas) na comparação com maio de 2020.

Vale ressaltar que ter um trabalho informal não é crime. “Qualquer pessoa pode exercer uma função na informalidade, mas é preciso lembrar que isso vem com

consequências – como a falta de benefícios sociais” (LEITE, 2022). Por isso, dependendo da atividade que se pretende exercer, vale a pena considerar a abertura de um MEI (Microempreendedor Individual). Apesar do valor mensal que precisa ser pago, ao se tornar MEI, o trabalhador autônomo ganha um CNPJ e passa a contribuir com o Instituto Nacional de Seguro Social (INSS). Com isso, ele ganha direito a diversos benefícios sociais, como:

- Aposentadoria por idade;
- Aposentadoria por invalidez;
- Salário-maternidade;
- Auxílio-doença;
- Entre outros.

Por isso, o Microempreendedor Individual não é considerado um trabalhador informal – diferentemente de trabalhadores autônomos que exercem suas atividades sem um CNPJ. Das mais de 3,3 milhões de empresas abertas em 2020, mais de 2,6 milhões são MEI. Esse número representa um aumento de 8,4% em comparação a 2019. Atualmente, o Brasil já tem mais de 11,3 milhões de MEI's ativos.

Visto isso, a função social do aplicativo Jobs&Services é tirar da informalidade os prestadores de serviços que se cadastram no aplicativo oferecendo a estes todo o aporte financeiro, administrativo, contábil e jurídico para sua regularização, inclusive auxiliando na divulgação da imagem, marca e empresa.

Além disso, a formalização destes prestadores traz, além de benefícios sociais, benefícios profissionais, pois a partir de sua formalização este prestador passa a poder emitir notas fiscais, pode participar de licitações e tratar e contratar com órgãos do poder público. Os benefícios não atingem somente os prestadores atingem também os tomadores destes serviços que terão mais segurança e qualidade quando contratarem.

2.3 Mercado de trabalho dentro do mundo digital

Um levantamento realizado no ano de 2021 pelo App Annie, um provedor de serviços de estimativa de mercado móvel, constatou um aumento de 45% no número

de horas que os usuários utilizaram aplicativos durante a pandemia. A pesquisa detectou que, em média, os brasileiros seguem em 1º lugar no ranking de países que passam mais horas no celular com 5,4 horas por dia.

O aumento expressivo no uso de aplicativos de celulares no Brasil é um reflexo, principalmente, do contexto da pandemia. Atualmente, o celular é o principal meio utilizado pelos brasileiros para acessar a internet. De 2017 a 2018, por exemplo, houve um aumento de 98,1% no acesso à *web* via *smartphones* no Brasil.

Com o enfraquecimento da economia, os aplicativos de transporte e entrega se tornaram uma das opções mais atrativas para os autônomos no Brasil. Quase 4 milhões de funcionários usam esses aplicativos como sua principal fonte de renda. É o que aponta levantamento feito em abril de 2021 pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (BRASILEIROS... 2022). Dos 23,8% que compõem o grupo de autônomos brasileiros, 17% escolheram esses aplicativos pela comodidade de ser motorista ou entregador e pela flexibilidade de horário de trabalho. Só no Brasil, por exemplo, mais de 600 mil motoristas estão cadastrados na plataforma Uber® e no aplicativo de *delivery* de comida do iFood®, cerca de 120 mil entregadores estavam trabalhando em 2018. Mesmo com a concorrência acirrada, novas opções para os consumidores continuam surgindo, incluindo serviços de nicho como DogHero® e PetAnjo® – onde os funcionários se oferecem para cuidar de seus animais de estimação de forma proativa.

Em outras plataformas, os assinantes podem trocar produtos ou serviços por dinheiro. O Spinlister® é um exemplo: no site, os usuários alugam equipamentos como bicicletas e até pranchas de surf. Para montadores de móveis, pintores, técnicos de informática e outros, a plataforma GetNinjas® ou Triider® permite veicular anúncios. A Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI), também conversou com Renato Freitas, um dos fundadores da 99®, sobre o futuro do trabalho, ele disse que a inovação afeta as carreiras: “Quando introduziram o telefone, a internet, as coisas mudaram. Mudou os advogados, o próprio governo e a arte”.

Conforme demonstra o estudo desenvolvido pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai) no ano de 2018, a Indústria 4.0 deve gerar 30 novas ocupações em 8 áreas diferentes nos próximos anos (2022). Os segmentos que serão beneficiados pelas novas ocupações incluem automotivo, alimentício, maquinário e construção civil, mas estima-se que mais 375 milhões de pessoas precisarão mudar

3 PLANO DE NEGÓCIOS

3.1 Descrição da Empresa

Razão Social da Empresa: A.L.F.A.R.I LTDA

Nome Fantasia: Jobs&Services

CNPJ: 90.303.018/0001-01

Missão, Visão e Valor da Empresa

- **Missão:** Fornecer profissionais capacitados para atender as necessidades básicas dos nossos clientes, fornecendo trabalho para pessoas autônomas.
- **Visão:** O aplicativo de serviços mais utilizado, indicado por aqueles que utilizarem os nossos serviços.
- **Valor:** Serviços de qualidade e com garantia, sendo coerente com o que prometemos.

Setor de Atividade: Prestação de serviços

Forma Jurídica: Sociedade Limitada (LTDA)

Enquadramento Tributário: Simples Nacional

3.2 Dados dos fundadores

Quadro 1 - Dados do Fundador 01

Fundador 01	
Nome: Ana Paula Candido da Silva	
Endereço: Prof. ^a Vânia de Azevedo, n°555	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: paulacandido1245@hotmail.com	Telefone: (14) 99611-2660

Fonte: elaborado pelos autores.

Atribuição e Formação do Fundador 01: Diretora Administrativa. Graduada em Administração.

Quadro 2- Dados do Fundador 02

Fundador 02	
Nome: Ana Flávia Nascimento França	
Endereço: Rua Sete de Setembro, nº280	Cidade/Estado: Parapuã/SP
E-mail: anaflavia001@hotmail.com	Telefone: (18) 98199-4494

Fonte: elaborado pelos autores.

Atribuição e Formação do Fundador 02: Diretora de Infraestrutura, Tecnologia e Suporte. Tecnóloga em Big Data e Engenheira da Computação.

Quadro 3- Dados do Fundador 03

Fundador 03	
Nome: Ivamar José do Nascimento Junior	
Endereço: Rua Chavantes, nº4	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: ivamarj.nascimentojr@outlook.com	Telefone: (14) 99905-8117

Fonte: elaborado pelos autores.

Atribuição e Formação do Fundador 03: Diretor Jurídico. Bacharel em Direito e especialização em Direito Empresarial.

Quadro 4- Dados do Fundador 04

Fundador 04	
Nome: Alanis Carvalho Braz da Silva	
Endereço: Av. São Paulo nº15	Cidade/Estado: Herculândia/SP
E-mail: alanisbraz@outlook.com	Telefone: (14) 99857-8873

Fonte: elaborado pelos autores.

Atribuição e Formação do Fundador 04: Diretora de Marketing. Tecnóloga em Marketing Digital.

Quadro 5- Dados do Fundador 05

Fundador 05	
Nome: Ana Livia Castelan	
Endereço: Rua Nhambiquaras nº37	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: analiviacastelan@gmail.com	Telefone: (14) 99748-2536

Fonte: elaborado pelos autores.

Atribuição e Formação do Fundador 05: Diretora de Recursos Humanos. Bacharel em Recursos Humanos e Departamento Pessoal.

Quadro 6- Dados do Fundador 06

Fundador 06	
Nome: Raissa Moreira dos Santos	
Endereço: Rua Dirceu nº 416	Cidade/Estado: Quintana/SP
E-mail: moreiraraissa997@gmail.com	Telefone: (14) 99619-7399

Fonte: elaborado pelos autores.

Atribuição e Formação do Fundador 06: Diretora Financeira. Graduada em Ciências Contábeis e Administração.

3.3 Capital Social**Quadro 7 - Capital social**

Nomes do Fundador	Valor do Capital Integralizado
Ana Paula Candido da Silva	R\$ 30.000,00
Ana Flávia Nascimento França	R\$ 30.000,00
Ivamar José do Nascimento Junior	R\$ 30.000,00
Alanis Carvalho Braz da Silva	R\$ 30.000,00
Ana Livia Castelan	R\$ 30.000,00
Raissa Moreira dos Santos	R\$ 30.000,00

Fonte: elaborado pelos autores.

3.3.1 Fonte de Recursos

Os recursos da empresa serão obtidos por meio de recursos próprios dos sócios da empresa sendo injetado na empresa por cada um dos seis sócios o montante de R\$30.000,00 (trinta mil reais) e além disso buscamos por investidores que possam investir na empresa o valor de R\$500.000,00 (quinhentos mil reais) e também contamos com a aprovações de empréstimos realizados em instituições financeiras que somam o valor de R\$100.000,00 (cem mil reais). Com este capital temos mais que o suficiente para a abertura da empresa, sendo o valor destinados a móveis, equipamentos de escritório como cadeiras, mesas computadores, veículo, decoração e o principal nosso servidor para alocar toda a base de dados dos clientes, fornecedores e prestadores de serviços que a empresa contará.

3.4 Análise de Mercado

3.4.1 Análise dos Clientes

O aplicativo Jobs&Services atuará na cidade de Tupã, os clientes o encontrarão para instalação de forma rápida e prática através da Play Store® ou Apple Store®, o aplicativo é focado para mulheres donas de casa ou pessoas solteiras e atarefadas que buscam facilidade no seu dia a dia, que tenham entre 18 e 60 anos, o aplicativo é voltado para pessoas da classe baixa até a classe alta. A frequência com que esses clientes irão contratar esses serviços varia de acordo com a sua necessidade, geralmente para tais serviços as pessoas procuram por indicações já que não é tão fácil achar um prestador de serviços quando mais precisa. O preço por esses serviços varia muito de acordo com a sua complexibilidade, porém o Jobs&Services facilita tendo os preços dos serviços fixos de acordo com a complexibilidade do serviço, é só o cliente fazer um breve orçamento e saberá qual será a faixa se encaixa. O que leva esses clientes a contratar os serviços é a comodidade, facilidade, confiança, prazo de realização do serviço que é de escolha do cliente.

3.4.2 Análise dos Concorrentes

Quadro 8 - Análise dos concorrentes

Concorrentes	Qualidade do Produto/Serviço	Preço	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
Triider	Segundo avaliações dos clientes que contrataram o serviço é de qualidade e recomendam	R\$100,00 R\$150,00 R\$350,00	Pagamento: - Dinheiro - Cartão de crédito em 6x.	1° Contato <i>on-line</i> através de <i>chat</i> no aplicativo 2° Contato presencialmente com o prestador de serviços através da contratação dos serviços	Eletricista Encanador Pintor
Eu Trampo	Segundo avaliações dos clientes que contrataram o serviço é de qualidade e recomendam	R\$100,00 a R\$300,00 R\$150,00 a R\$500,00 R\$350,00 a R\$700,00	Pagamento à vista no ato do serviço ou no cartão de débito ou crédito *Parcelamento é negociado com o prestador de serviço	1° Contato <i>on-line</i> através de <i>chat</i> no aplicativo 2° Contato presencialmente com o prestador de serviços através da contratação dos serviços	Eletricista Encanador Pintor

Mercado de Serviços	Segundo avaliações dos clientes que contrataram o serviço é de qualidade e recomendam	R\$100,00 a R\$300,00 R\$150,00 a R\$500,00 R\$350,00 a R\$700,00	Pagamentos: - Cartão de débito ou crédito; - Dinheiro; - Pix; - Cheque.	1° Contato <i>on-line</i> através de <i>chat</i> no aplicativo 2° Contato presencialmente com o prestador de serviços através da contratação dos serviços	Eletricista Encanador Pintor
Vamos	Segundo avaliações dos clientes que contrataram o serviço é de qualidade e recomendam	R\$100,00 a R\$300,00 R\$150,00 a R\$500,00 R\$350,00 a R\$700,00	Pagamento à vista no ato do serviço ou no cartão de débito ou crédito *Parcelamento é negociado com o prestador de serviço *Emitem Nota Fiscal - NF	1° Contato <i>on-line</i> através de <i>chat</i> no aplicativo 2° Contato presencialmente com o prestador de serviços através da contratação dos serviços	Eletricista Encanador Pintor

Fonte: elaborado pelos autores.

Conclusão da Análise dos Concorrentes: Esse nicho de mercado é bem vasto e completo em cidades grandes, poucos aplicativos tem preços fixos de serviço como o *app* Triider®, a maioria dos *apps* o cliente tem que entrar em contato com o prestador de serviço e pedir um orçamento e fazer todo o tramite de contratação de serviço diretamente com o prestador por meio do *chat* do

aplicativo, isso acaba se tornando um pouco trabalhoso ao decorrer do tempo, tendo em vista que as vezes o cliente quer apenas ver os valores de serviço para cotação de preços.

Uma opção para facilitar a vida dos prestadores de serviços e clientes, é manter valores fixos para três níveis de complexidade de serviço (Ex.: Nível I – Trocar chuveiro, lâmpadas e consertar ventiladores. Nível II – Instalações novas e pequenas. Nível III – Fazer a fiação elétrica de um ou mais locais, serviços mais demorados). Facilitando sempre a forma de pagamento para o cliente e facilitar o contato entre cliente e prestador de serviço de forma segura através do *app*, para que os administradores do *app* possam ter controle e intermediar em eventuais conflitos.

3.4.3 Análise dos Fornecedores

Quadro 9 - Análise dos fornecedores

Ordem	Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização do Fornecedor
1	Eletricista	Prestar serviços de natureza elétrica	R\$ 120,00	Transferência bancária via TED	Estipulado pelo cliente	Tupã - SP
2	Encanador	Prestar serviços de natureza hidráulica	R\$ 120,00	Transferência bancária via TED	Estipulado pelo cliente	Tupã - SP

3	Pintor	Prestar serviços de pintura em geral	R\$ 120,00	Transferência bancária via TED	Estipulado pelo cliente	Tupã - SP
---	--------	--------------------------------------	------------	--------------------------------	-------------------------	-----------

Fonte: elaborado pelos autores.

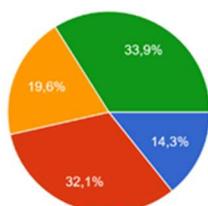
Conclusão da Análise dos Fornecedores: Os fornecedores passarão por entrevistas, em que serão avaliados como se comportam em ambiente de trabalho, qualidade e agilidade do serviço prestado, seu profissionalismo, objetividade e confiança. Após essas análises, eles passarão por um período de teste e sendo aprovado torna-se prestador permanente.

3.5 PESQUISA DE MERCADO

Realizando a pesquisa de mercado, foram coletadas 56 respostas e dessas 55 respostas, 82,1% foram mulheres. Os respondentes possuíam idades entre 24 e 29 anos e mais de 40 anos.

Gráfico 1 - Qual sua idade

Qual a sua idade?
56 respostas

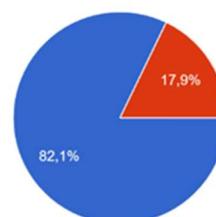


Fonte: elaborado pelos autores.

Gráfico 2 - Sexo

Sexo?
56 respostas

● 17 a 23 anc
● 24 a 29 anc
● 30 a 40 anc
● mais de 40



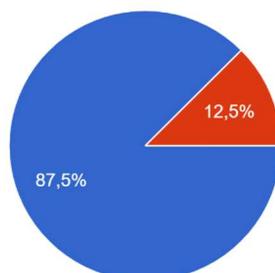
● Fem
● Mas

Fonte: elaborado pelos autores.

Dos 56 respondentes, 87,5 precisou de prestadores de serviços e teve dificuldade para encontrar.

Gráfico 3 - Teve dificuldade para encontrar profissionais para o trabalho

Teve dificuldade em encontrar esses profissionais para realizar o trabalho?
56 respostas



● Sim
● Não

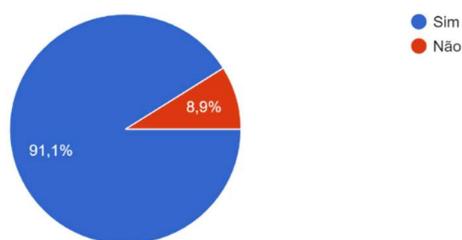
Fonte: elaborado pelos autores.

Dos entrevistados 91,1% relataram que já precisou ou precisa de algum prestador de serviços, como encanador, chaveiro, pedreiro dentre outros.

Gráfico 4 - Você já precisou ou precisa de algum serviço profissional

Você já precisou ou precisa de algum serviço profissional? (encanador, chaveiro, pedreiro, banho e tosa em casa, eletricitista, babá, etc.)

56 respostas



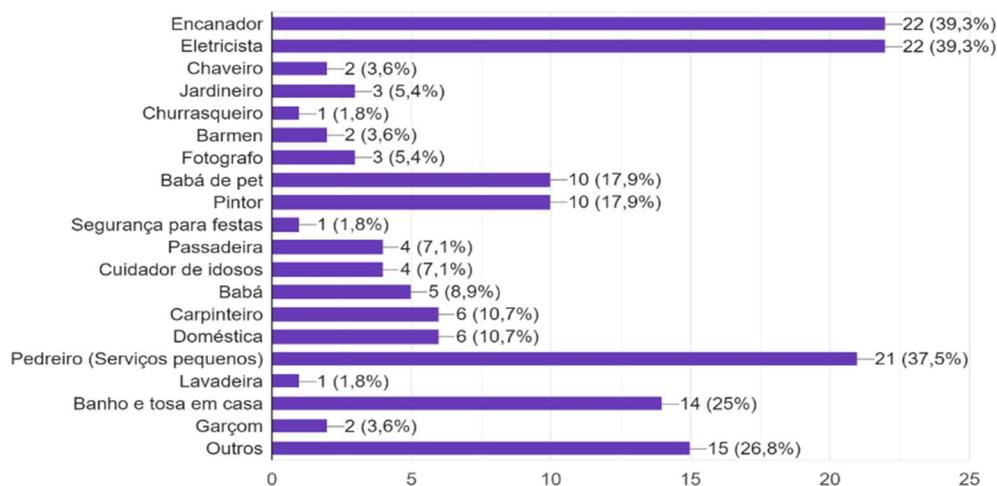
Fonte: elaborado pelos autores.

Considerando a necessidade do prestador de serviços, 39,3% relataram ter dificuldades de encontrar encanadores e eletricitistas e 37,5% tiveram dificuldades de encontrar pedreiros para serviços pequenos.

Gráfico 5 - Quais serviços você precisou e teve dificuldade de encontrar

Quais dos serviços você precisou e teve dificuldade de encontrar?

56 respostas

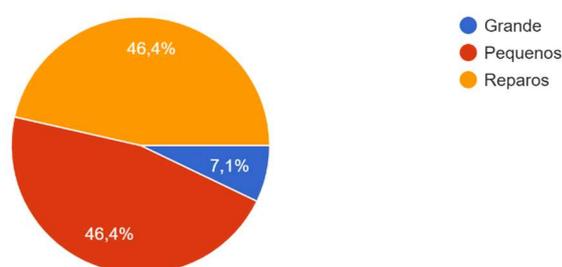


Fonte: elaborado pelos autores.

Referente a complexidade do serviço, os respondentes ficaram divididos, sendo que 46,4% precisaram de prestadores para reparos e 46,4% que precisaram de prestadores para serviços pequenos.

Gráfico 6 - Quando necessita destes serviços, são para serviços de qual porte

Quando necessita destes serviços, são para serviços de qual porte?
56 respostas

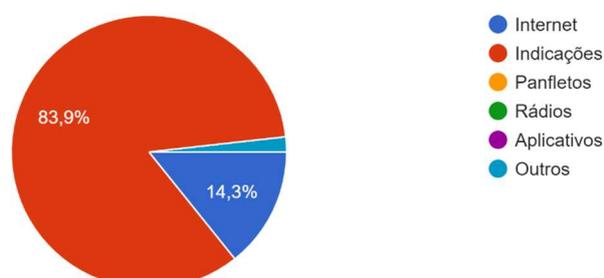


Fonte: elaborado pelos autores.

A maioria dos respondentes (83,9%) relataram que quando necessitam achar um prestador de serviço buscam por indicações.

Gráfico 7 - Quando necessita onde costuma procurar por esses profissionais

Quando necessita, onde voce costuma procurar esses profissionais?
56 respostas



Fonte: elaborado pelos autores.

E a forma de pagamento mais utilizada pelos respondentes é cartão de crédito (37,5%) e outros 30,4% utilizam cartão de débito.

Gráfico 8 - Qual forma de pagamento você mais usa

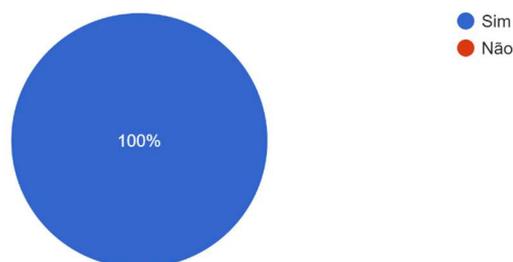


Fonte: elaborado pelos autores.

A pesquisa nos mostrou que 100% dos respondentes gostariam de ter um lugar onde encontrar com facilidade esses prestadores de serviços.

Gráfico 9 - Você gostaria que tivesse um lugar para encontrar todos os tipos de profissionais

Você gostaria que tivesse um único lugar para encontrar todos os tipos de profissionais (serviços grandes, pequenos, temporários, de urgência, fixo, etc.)?
56 respostas



Fonte: elaborado pelos autores.

3.6 Plano Marketing

3.6.1 Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

O Aplicativo Jobs&Services, como o próprio nome diz é um aplicativo com o objetivo de integrar o prestador de serviços e o cliente, ou seja, o cliente que tiver a necessidade de contratar serviços como eletricista, encanador, pintor, babá, dentre outros poderá acessar o aplicativo e encontrar o prestador de serviço que mais o agrada de forma fácil e rápida. Já o prestador que desejar se vincular ao aplicativo desejando ter mais visibilidade para seus serviços, poderá fazer um cadastro e, assim, a empresa entra em contato para uma entrevista, após ser aprovado ele passará a ser prestador terceiro, ou seja, o aplicativo não tem o intuito de ter vínculo empregatício com os prestadores de serviços, eles serão vinculados através da MEI – Microempreendedor Individual.

A contratação do prestador de serviço pelo cliente acontecerá da seguinte forma: o cliente entra no aplicativo procura pelo serviço que deseja, ele verá os prestadores de serviços disponíveis para aquele serviço desejado, escolherá um e verá a tabela de valores do serviço desejado, selecionando a opção de sua escolha, o cliente poderá conversar com o prestador através do *chat* no aplicativo, mandando fotos do que precisa ser feito e acordando o melhor dia para a realização do serviço, as duas partes estando de acordo, fecharão um contrato de serviço dentro do aplicativo e, após a efetuação do pagamento adiantado pelo serviço, o prestador deverá realizar o serviço. O cliente terá 40 dias de garantia após o serviço realizado, qualquer eventualidade dentre esses 40 dias o cliente poderá contatar a empresa e será feita uma averiguação para refazer o trabalho ou o reembolso do valor do serviço.

3.6.2 Preço

Quadro 10 - Preço

Ordem	Serviços	Tipo de serviço	Preço
1	Eletricista	Serviços pequeno porte	R\$ 350,00
		Serviços médio porte	R\$ 700,00

		Serviços grande porte	R\$ 1.000,00
2	Encanador	Serviços pequeno porte	R\$ 350,00
		Serviços médio porte	R\$ 700,00
		Serviços grande porte	R\$ 1.000,00
3	Pintor	Serviços pequeno porte	R\$ 350,00
		Serviços médio porte	R\$ 700,00
		Serviços grande porte	R\$ 1.000,00

Fonte: elaborado pelos autores.

Os valores são fixos e variam de como se caracteriza o serviço, ou seja, serviços básicos tem um valor, serviços de média dificuldade outro valor e serviços avançados tem outro valor.

3.6.3 Estratégias Promocionais

Os serviços serão divulgados através de redes sociais da empresa, anúncios em aplicativos e redes sociais. Os clientes mais ativos e que avaliarem os prestadores de serviços e seu trabalho recebem pontos que poderá ser convertido em desconto na próxima contratação de um serviço. Em datas especiais serão oferecidos combos de serviços e ou descontos nos serviços.

3.6.4 Estrutura de Comercialização

A estrutura de comercialização da empresa Jobs&Services será em sua grande maioria via digital. A partir do momento que nosso cliente identifica que há uma necessidade para sua residência, prédio comercial, veículos entre outros, ele buscará pelo melhor prestador em nosso aplicativo, fazendo desde a negociação até o pagamento por meio da plataforma. Desta forma toda a comercialização do produto, que é o serviço prestado, será por meio digital, desde a divulgação do aplicativo nas redes sociais, jornais e mídias digitais, passando pelo cadastramento dos prestadores e tomadores do serviço e chegando até o momento da busca pelo serviço, onde é desenvolvido toda a negociação inclusive o pagamento e recebimento do serviço prestado. As únicas exceções serão algumas campanhas de *marketing* para

divulgação da empresa e do aplicativo, como distribuição de folders e panfletos que serão feitas de forma física.

3.6.5 Localização da Empresa

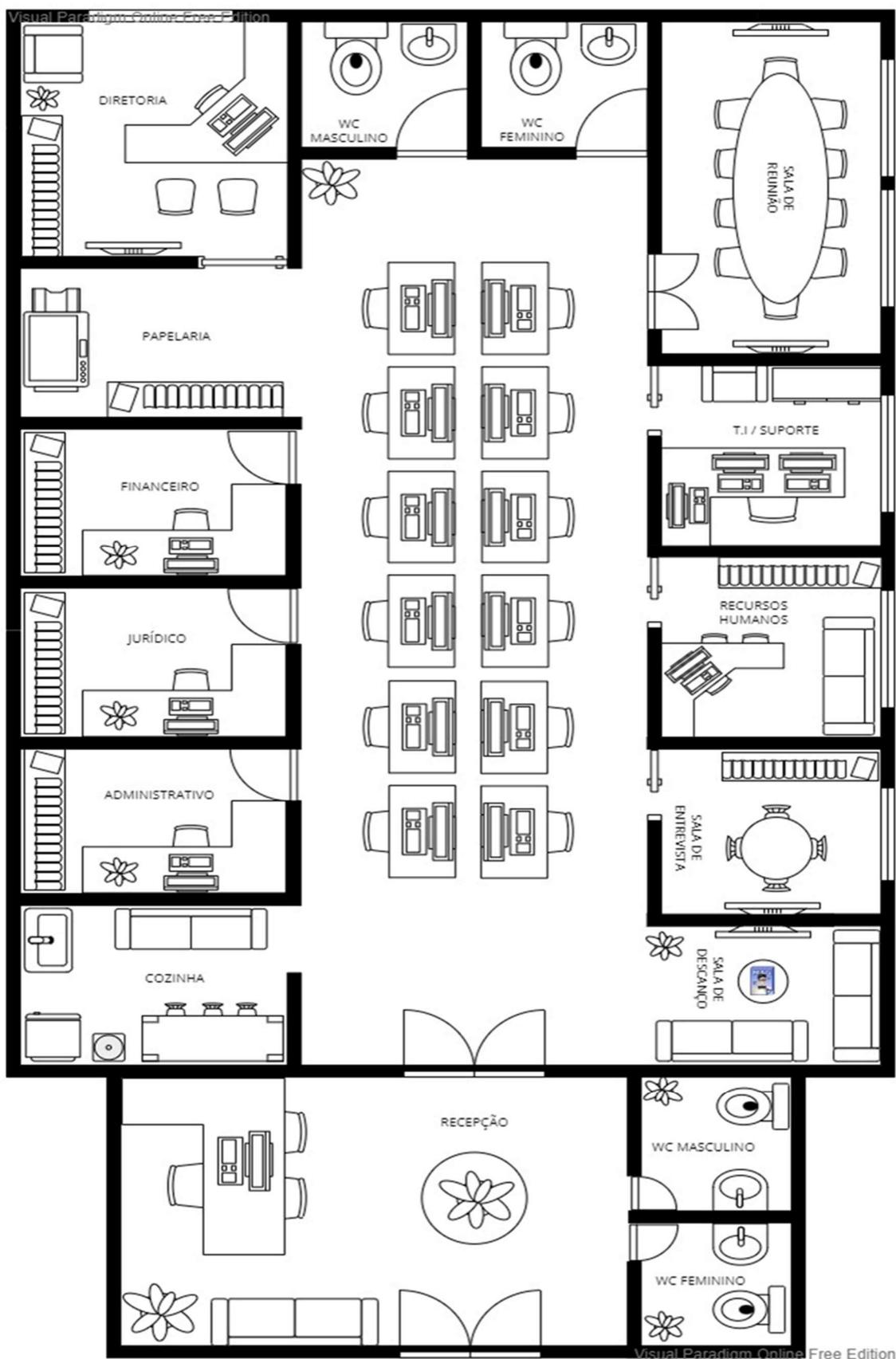
A localização de nossa empresa se faz na Rua Edu Teixeira de Mendonça n° 152, Parque das Nações, na cidade de Tupã/SP, CEP: 17.600-410. Esta localidade foi escolhida pelos sócios da empresa pelo fato de ser um local seguro e de mais tranquilidade, pelo fato de ser próximo ao fórum da cidade, onde o local tem vigilância 24 horas por dia. Como o ramo da empresa é o desenvolvimento de aplicativos, grande parte do imobiliário da empresa é caro e de grande importância, então escolher um local que fosse seguro e tranquilo para nossos colaboradores desempenharem seus serviços foi de grande relevância.

Outro motivo pela escolha foi de que o prédio locado é novo e tem toda a estrutura que a empresa necessita, seja em tamanho e em conforto. Sem falar que as condições da locação foram bem justas e adequadas para ambas as partes.

3.7 Plano Operacional

3.7.1 Layout ou Arranjo Físico

Figura 2 – Layout da empresa



Fonte: elaborado pelos autores.

3.7.2 Capacidade Produtiva

Sobre a capacidade de produção e o volume inicial de atendimentos, não há como ter uma estimativa quanto ao tempo ou a quantidade de atendimentos prestados em um dia ou um mês, pois varia de acordo com o tipo e o nível dos serviços prestados, tendo em vista que a empresa depende da capacidade produtiva de cada prestador.

Quanto ao percentual de perdas previsíveis não há como estimar uma previsão de gastos ou problemas que esteja sobre o controle dos gestores do aplicativo. Já as perdas imprevisíveis, podem-se esperar que aconteçam coisas como: uma queda de energia, uma falha no sistema, um funcionário ou prestador de serviço fique doente ou tenha alguma emergência ou até mesmo a quebra ou danificação de algum aparelho do escritório ou do meio de transporte do prestador, com relação a isso a empresa espera que não passe de apenas perdas pontuais de rápida solução.

3.7.3 Necessidade de Pessoal

Quadro 11 - Necessidade pessoal

Cargo	Função	Qualificação Necessária
Analista de Administrativo	Planejar, organizar, controlar e assessorar a empresa nas áreas de Recursos Humanos, Patrimônio, Materiais, Informações, financeira, entre outras.	Cursar Administração e/ou realizar pós-graduação em áreas correlatas, como Gestão, Recursos Humanos, Relações Empresariais, entre outros.
Analista de TI	Projetar, planejar, configurar e administrar redes de computadores. Dimensionar os requisitos de um	Formação em nível de graduação em Ciência da Computação, Tecnologia da Informação, Engenharia da Computação, Processamento de Dados ou Engenharia de Software,

	sistema, avaliar e oferecer suporte aos usuários.	os conhecimentos mais exigidos envolvem: Bases de dados. Linguagens de programação. Frameworks de gerenciamento de serviços de TI.
Analista Jurídico	Acompanhar processos, elaborar notificações judiciais e extrajudiciais. Negociar e analisar contratos para diversas áreas, elaborar cartas, notificações, contratos e recursos administrativos em geral. Suporte em editais de licitação, elaboração, análise e controle de procurações, recursos administrativos.	Formação em nível superior em Direito com diploma registrado e reconhecido em instituição aprovada pelo MEC.
Analista de Marketing	Avaliar o contexto do negócio onde está inserido, desenvolver planos capazes de garantir a participação de mercado desejada para a empresa, além de estar atento aos resultados obtidos e saber mensurá-los a fim de entender se as estratégias utilizadas pela empresa estão trazendo benefícios.	Formação nas áreas de marketing, publicidade e propaganda, economia, administração ou jornalismo. Domínio de estratégias de marketing digital e mídias sociais, assim como técnicas de SEO. Experiência em produção de conteúdo para a web em seus mais diversos canais (blog, Facebook, Twitter, etc).

Analista de Recursos Humanos	Realizar análise da área de Recursos Humanos, recrutar e selecionar novos colaboradores, levantar necessidades de treinamento e avaliar desempenho de pessoal. Desenvolver planos de carreiras e disseminar a cultura organizacional.	Ensino superior completo em gestão de RH ou áreas correlatas. Experiência prévia na área de RH. Conhecimentos de informática, como Excel. Perfil comunicativo e organizado. Saber lidar com diferentes pessoas de maneira cordial.
Analista Financeiro	Planejar, gerir e analisar os recursos financeiros da empresa. Garantir a rentabilidade nas contas e investimentos, bem como ficar atento nos gastos e ver os recursos disponíveis. Responsável pelos balanços, negociações, pagamento de contas e de impostos.	Ensino superior completo ou cursando. Experiência profissional com rotinas da área financeira. Excel Intermediário Além disso, existem algumas características de perfil que são analisadas pelos recrutadores, tais como: Ter capacidade analítica e de planejamento.
Recepcionista	Recepcionar membros da comunidade e visitantes procurando identificá-los, averiguar suas pretensões para prestar-lhes informações e/ou encaminhá-los a pessoas ou setor procurados. Atender chamadas telefônicas.	Ter paciência. Ser discreto. Ter boa comunicação. Ter autonomia. Saber lidar com as pessoas. Ter capacidade de resolver problemas.

	Anotar recados. Prestar informações.	
Faxineiro (a)	Executar trabalhos rotineiros de limpeza em geral, espanando, varrendo, lavando ou encerando dependências, móveis, utensílios e instalações, para manter as condições de higiene e conservá-los.	Experiência de trabalho comprovada como Faxineiro ou Empregada Doméstica. Capacidade de trabalhar com pouca supervisão e manter um alto nível de desempenho. Orientado para o cliente e amigável. Capacidade de gestão de tempo e de estabelecer prioridades. Trabalhar rapidamente sem comprometer a qualidade.
Vigilante	Exercer vigilância nas entidades, rondando suas dependências e observando a entrada e saída de pessoas ou bens, para evitar roubos, atos de violência e outras infrações à ordem e à segurança.	Ter pelo menos 21 anos, estar em dia com suas obrigações militares e eleitorais e ter boa saúde física e mental, e ter passado por avaliação médica e psicotécnica para ingresso em curso que o capacite para a área desejada.
Office Boy	Executar serviços da rotina administrativa, envolvendo recepção e distribuição de correspondências e documentos, confecção de cópias e serviços externos.	Habilidade, pontualidade, bom relacionamento, pro atividade, organização, criação de cronogramas, conhecimento da região onde a empresa se localiza.

Fonte: elaborado pelos autores.

3.8 Plano Financeiro

3.8.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS

3.8.1.1 Estimativa dos investimentos fixos

A – Máquinas e equipamentos – Produção / Prestação de serviço

Tabela 1 - Máquinas e equipamentos

	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
1	Computadores de Mesa	12	R\$ 5.000,00	R\$ 60.000,00
2	Impressora	2	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00
3	Câmeras de Segurança	10	R\$ 248,60	R\$ 2.486,00
4	Sensor de Presença Infra	2	R\$ 83,77	R\$ 167,54
5	Sirene Branca Compacta	1	R\$ 16,02	R\$ 16,02
6	Central de Alarmes Intelbras	1	R\$ 894,82	R\$ 894,82
7	Notebooks	12	R\$ 5.000,00	R\$ 60.000,00
8	Celulares	6	R\$ 1.299,00	R\$ 7.794,00
9	Telefones Fixos	5	R\$ 116,99	R\$ 584,95
10	Mouses	20	R\$ 80,00	R\$ 1.600,00
11	Teclados	20	R\$ 80,00	R\$ 1.600,00
12	Fones com microfones	12	R\$ 175,90	R\$ 2.110,80
13	Roteador	3	R\$ 99,90	R\$ 299,70
14	Servidores	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
			Subtotal	R\$ 148.553,83

Fonte: elaborado pelos autores.

B – Móveis e utensílios

Tabela 2 - Móveis e utensílios

	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
--	------------------	-------------------	-----------------------	--------------------

1	Mesas	12,00	R\$ 372,90	R\$ 4.474,80
2	Cadeiras Funcionários	6,00	R\$ 266,00	R\$ 1.596,00
3	Sofás	2,00	R\$ 678,00	R\$ 1.356,00
4	TV's	2,00	R\$ 1.698,60	R\$ 3.397,20
5	Máquina de Café	1,00	R\$ 483,00	R\$ 483,00
6	Geladeira	1,00	R\$ 1.885,30	R\$ 1.885,30
7	Fogão	1,00	R\$ 569,05	R\$ 569,05
8	Micro-ondas	1,00	R\$ 349,86	R\$ 349,86
9	Armários	5,00	R\$ 2.489,00	R\$ 12.445,00
10	Arquivos Gaveteiro	5,00	R\$ 252,90	R\$ 1.264,50
11	Balcão	2,00	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
12	Ar-condicionado Split LG 9000BTU	8,00	R\$ 1.664,30	R\$ 13.314,40
13	Cadeiras Sócios	6,00	R\$ 615,00	R\$ 3.690,00
Subtotal				R\$ 45.825,11

Fonte: elaborado pelos autores.

C – Veículos

Tabela 3 - Veículos

	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
1	CG 125 CARGO/ CARGO KS/125i CARGO	1	R\$ 1.292,00	R\$ 1.292,00
Subtotal				R\$ 1.292,00

Fonte: elaborado pelos autores.

3.8.1.2 Estimativa dos investimentos pré-operacionais

Tabela 4 - Estimativa dos investimentos pré-operacionais

INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$
Despesas de legalização	R\$ 1.250,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 2.500,00

Divulgação	R\$ 500,00
Cursos e treinamentos	R\$ 3.000,00
Outras despesas	R\$ 550,00
TOTAL	R\$ 7.800,00

Fonte: elaborado pelos autores.

3.8.2 ESTIMATIVA DO FATURAMENTO DA EMPRESA

Tabela 5 - Estimativa do faturamento da empresa

ANO	MESES	ENCANADOR		PINTOR		ELETRICISTA		QUANTIDADE VENDIDA	FATURAMENTO
		Vendas	preço	Vendas	preço	Vendas	preço		
			R\$ 350,00		R\$ 700,00		R\$ 1.000,00		
2023	Janeiro	600	R\$ 210.000,00	550	R\$ 385.000,00	750	R\$ 750.000,00	1900	R\$ 1.345.000,00
2023	Fevereiro	852	R\$ 298.200,00	758	R\$ 530.600,00	450	R\$ 450.000,00	2060	R\$ 1.278.800,00
2023	Março	756	R\$ 264.600,00	445	R\$ 311.500,00	689	R\$ 689.000,00	1890	R\$ 1.265.100,00
2023	Abril	526	R\$ 184.100,00	489	R\$ 342.300,00	496	R\$ 496.000,00	1511	R\$ 1.022.400,00
2023	Maio	510	R\$ 178.500,00	548	R\$ 383.600,00	499	R\$ 499.000,00	1557	R\$ 1.061.100,00
2023	Junho	598	R\$ 209.300,00	578	R\$ 404.600,00	569	R\$ 569.000,00	1745	R\$ 1.182.900,00
2023	Julho	635	R\$ 222.250,00	634	R\$ 443.800,00	666	R\$ 666.000,00	1935	R\$ 1.332.050,00
2023	Agosto	689	R\$ 241.150,00	700	R\$ 490.000,00	725	R\$ 725.000,00	2114	R\$ 1.456.150,00

2023	Setembro	842	R\$ 294.700,00	755	R\$ 528.500,00	810	R\$ 810.000,00	2407	R\$ 1.633.200,00
2023	Outubro	896	R\$ 313.600,00	888	R\$ 621.600,00	852	R\$ 852.000,00	2636	R\$ 1.787.200,00
2023	Novembro	905	R\$ 316.750,00	983	R\$ 688.100,00	999	R\$ 999.000,00	2887	R\$ 2.003.850,00
2023	Dezembro	1900	R\$ 665.000,00	1582	R\$ 1.107.400,00	1796	R\$ 1.796.000,00	5278	R\$ 3.568.400,00
TOTAL		9709	R\$ 3.398.150,00	8910	R\$ 6.237.000,00	9301	R\$ 9.301.000,00	27920	R\$ 18.936.150,00

Fonte: elaborado pelos autores.

3.8.3 CAPITAL DE GIRO

3.8.3.1 Estimativa do estoque inicial

Tabela 6 - Estimativa do estoque inicial

	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
1	PAPEL SULFITE A4 CHAMEX 500 FOLHAS	10	R\$ 19,80	R\$ 198,00
2	CANETA ESFEROGRÁFICA BIC AZUL COM 50UN	2	R\$ 47,10	R\$ 94,20
3	CANETA ESFEROGRÁFICA BIC PRETA COM 50UN	2	R\$ 47,10	R\$ 94,20
4	MARCA TEXTO FLUORPEN ACRILEX	15	R\$ 5,90	R\$ 88,50
5	CLIPES PARA PAPEL BACCHI 6/0 COM 220UN	4	R\$ 23,37	R\$ 93,48
6	GRAMPOS PARA GRAMPEADOR 106/6 COM 5000UN	10	R\$ 30,73	R\$ 307,30
7	LÁPIS GRAFITE PRETO BIC COM 12UN	3	R\$ 13,60	R\$ 40,80
8	FITA ADESIVA DUREX 48MMX100M	15	R\$ 14,18	R\$ 212,70
9	PASTA SANFONADA POLIBRAS 186X245MM	20	R\$ 24,70	R\$ 494,00
10				R\$ -
TOTAL DE ESTOQUE				R\$ 1.623,18

Fonte: elaborado pelos autores.

3.8.3.2 Prazo médio de vendas

Tabela 7 - Prazo médio de vendas

PRAZO MÉDIO DE VENDAS	% de vendas	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
À VISTA	50%	0	0
À PRAZO	50%	30	15
À PRAZO	15%	60	9
À PRAZO	0%	90	0
PRAZO MÉDIO TOTAL			24

Fonte: elaborado pelos autores.

3.8.3.3 Prazo médio de compra

Tabela 8 - Prazo médio de compra

PRAZO MÉDIO DE COMPRAS	% de vendas	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
À VISTA	50%	0	0
À PRAZO	50%	30	15
À PRAZO	10%	60	6
À PRAZO	0%	90	0
PRAZO MÉDIO TOTAL			21

Fonte: elaborado pelos autores.

3.8.3.4 Necessidade média de estoque

Tabela 9 - Necessidade média de estoque

NECESSIDADE MÉDIA DE ESTOQUE (em dias)	5
-----------------------------------------------	----------

Fonte: elaborado pelos autores.

Assim, o capital de giro necessário é de R\$ 222.330,72, conforme tabela abaixo.

Tabela 10 - Capital de giro

CAPITAL DE GIRO		
CUSTO FIXO MENSAL	R\$	28.953,84
CUSTO VARIÁVEL MENSAL	R\$	804.786,38
CUSTO TOTAL DA EMPRESA	R\$	833.740,21
CUSTO TOTAL DIÁRIO	R\$	27.791,34
NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO (em dias)		8
TOTAL	R\$	222.330,72

Fonte: elaborado pelos autores.

Portanto, para a manutenção do negócio nos primeiros meses será necessário investimento de R\$ 425.801,66, provenientes de 23% de recursos próprios e 77% de recursos de terceiros.

Tabela 11 - Descrição de investimentos

DESCRIÇÃO DOS INVESTIMENTOS	VALOR (R\$)	(%)
INVESTIMENTOS FIXOS	R\$ 195.670,94	0,45954
CAPITAL DE GIRO	R\$ 222.330,72	0,52215
INVESTIMOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$ 7.800,00	0,01832

TOTAL	R\$ 425.801,66	
--------------	-----------------------	--

Fonte: elaborado pelos autores.

Tabela 12 – Fontes de Recursos

FONTES DE RECURSOS	VALOR (R\$)	(%)
RECURSOS PRÓPRIOS	R\$ 180.000,00	0,23077
RECURSOS DE TERCEIROS	R\$ 500.000,00	0,64103
OUTROS	R\$ 100.000,00	0,12821
TOTAL	R\$ 780.000,00	

Fonte: elaborado pelos autores.

3.8.4 ESTIMATIVA DE CUSTOS VARIÁVEIS

3.8.4.1 Custo unitário de matéria-prima

ENCANADOR

Tabela 13 - Custo unitário - Encanador

MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO (R\$)	TOTAL (R\$)
Prestação de Serviço	1	R\$ 140,00	R\$ 140,00
TOTAL			R\$ 140,00

Fonte: elaborado pelos autores.

PINTOR

Tabela 14 - Custo unitário - Pintor

MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO (R\$)	TOTAL (R\$)
Prestação de Serviço	1	R\$ 280,00	R\$ 280,00
TOTAL			R\$ 280,00

Fonte: elaborado pelos autores.

ELETRICISTA

Tabela 15 - Custo unitário - Eletricista

MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO (R\$)	TOTAL (R\$)
Prestação de Serviços	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
TOTAL			R\$ 400,00

Fonte: elaborado pelos autores.

3.8.4.2 Estimativa dos custos de comercialização

Tabela 16 - Estimativa dos custos de comercialização

DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO	CUSTO TOTAL R\$
1. IMPOSTOS			
IMPOSTOS FEDERAIS			
SIMPLES	4%	R\$ 18.936.150,00	R\$ 757.446,00

IRPJ	0%	R\$ 18.936.150,00	R\$ -
PIS	0%	R\$ 18.936.150,00	R\$ -
COFINS	0%	R\$ 18.936.150,00	R\$ -
CSLL	0%	R\$ 18.936.150,00	R\$ -
IMPOSTOS ESTADUAIS			
ICMS	0%	R\$ 18.936.150,00	R\$ -
IMPOSTOS MUNICIPAIS			
ISS- IMPOSTO SOBRE SERVIÇO	3%	R\$ 18.936.150,00	R\$ 568.084,50
SUBTOTAL 1			R\$ 1.325.530,50
2. GASTOS COM VENDAS			
COMISSÕES	0%	R\$ 18.936.150,00	R\$ -
PROPAGANDA	2%	R\$ 18.936.150,00	R\$ 378.723,00
TAXA DE ADM. DO CARTÃO	2%	R\$ 18.936.150,00	R\$ 378.723,00
SUBTOTAL 2			R\$ 757.446,00
TOTAL (SUBTOTAL 1 + 2)			R\$ 2.082.976,50
CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO (POR UNIDADE)			R\$ 74,61

Fonte: elaborado pelos autores.

3.8.4.3 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Tabela 17 - Custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

PRODUTO/ SERVIÇO	ESTIMATIVA DE VENDAS (UNIDADES)	CUSTO UNITÁRIO DE MATERIAIS/ AQUISIÇÃO R\$	CMD/CM
			R\$
ENCANADOR	9709	R\$ 140,00	R\$ 1.359.260,00
PINTOR	8910	R\$ 280,00	R\$ 2.494.800,00
ELETRICISTA	9301	R\$ 400,00	R\$ 3.720.400,00
			R\$ -
TOTAL			R\$ 7.574.460,00

Fonte: elaborado pelos autores.

3.8.5 ESTIMATIVA DE CUSTOS FIXOS

3.8.5.1 Estimativa de mão de obra

Tabela 18 - Estimativa de mão de obra

FUNÇÃO	Nº DE EMPREGADO S	SALÁRI O MENSA L (R\$)	% DE ENCARGO S SOCIAIS	ENCARGO S SOCIAIS (R\$)	TOTAL (R\$)
Analista Administrativ o	1	R\$ 2.000,00	15%	R\$ 300,00	R\$ 2.300,00
Analista de TI	12	R\$ 2.800,00	15%	R\$ 420,00	R\$ 3.220,00
Analista Jurídico	1	R\$ 2.000,00	15%	R\$ 300,00	R\$ 2.300,00

Analista de Marketing	1	R\$ 2.000,00	15%	R\$ 300,00	R\$ 2.300,00
Analista de Recursos Humanos	2	R\$ 2.500,00	15%	R\$ 375,00	R\$ 2.875,00
Analista Financeiro	2	R\$ 2.500,00	15%	R\$ 375,00	R\$ 2.875,00
Recepcionista	1	R\$ 1.500,00	15%	R\$ 225,00	R\$ 1.725,00
Zelador	1	R\$ 1.500,00	15%	R\$ 225,00	R\$ 1.725,00
Segurança	4	R\$ 1.800,00	15%	R\$ 270,00	R\$ 2.070,00
Office Boy	1	R\$ 1.500,00	15%	R\$ 225,00	R\$ 1.725,00
TOTAL					R\$ 23.115,00

Fonte: elaborado pelos autores.

3.8.5.2 Estimativa do custo com depreciação

Tabela 19 - Estimativa do custo com depreciação

ATIVOS FIXOS	VALOR DO BEM (R\$)	VIDA ÚTIL EM ANOS	DEPRECIÇÃO ANUAL (R\$)
OBRAS CIVIS/REFORMAS	R\$ 2.500,00	25	R\$ 100,00
EQUIPAMENTOS	R\$ 188.325,80	5	R\$ 37.665,16
MÓVEIS E MÁQUINAS	R\$ 45.825,11	10	R\$ 4.582,51
VEÍCULOS	R\$ 1.292,00	5	R\$ 258,40
OUTROS	R\$ 5.300,00		
TOTAL			R\$ 42.606,07

Fonte: elaborado pelos autores.

3.8.5.3 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Tabela 20 - Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

DESCRIÇÃO	CUSTO TOTAL MENSAL (R\$)
Aluguel	R\$ -
Condomínio	R\$ -
IPTU	R\$ 230,00
Água	R\$ 250,00
Energia Elétrica	R\$ 45,00
Telefone	R\$ 135,00
Honorário do contador	R\$ 200,00
Pró - Labore	R\$ 24.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 1.000,00
Salários + Encargos	R\$ 277.380,00

Material de limpeza	R\$	300,00
Material de escritório	R\$	500,00
Combustível	R\$	300,00
Taxas Diversas	R\$	200,00
Serviços de terceiros	R\$	150,00
Depreciação	R\$	42.606,07
Outras despesas	R\$	150,00
TOTAL	R\$	347.446,07
CUSTO FIXO (POR UNIDADE)	R\$	12,44

Fonte: elaborado pelos autores.

3.8.6 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO – DRE

Tabela 21 - Demonstrativo de resultados do exercício - DRE

DESCRIÇÃO	R\$
RECEITA TOTAL COM VENDAS	R\$ 18.936.150,00
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS	R\$ 9.657.436,50
(-) CUSTOS COM MATERIAIS DIRETOS E/OU CMV (*)	R\$ 7.574.460,00
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDAS	R\$ 1.325.530,50
(-) GASTOS COM VENDAS	R\$ 757.446,00
SUBTOTAL	R\$ 9.278.713,50
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 0,49
CUSTOS FIXOS TOTAIS	R\$ 4.169.352,85
RESULTADO OPERACIONAL (LUCRO/PREJUÍZO)	R\$ 5.109.360,16

Fonte: elaborado pelos autores.

3.8.7 PONTO DE EQUILÍBRIO

3.8.7.1 Margem de Contribuição

Tabela 22 - Margem de contribuição

Margem de Contribuição	
Receita Total	R\$ 18.936.150,00
Custos Variáveis	R\$
Totais	9.657.436,50
Total	0,49

Fonte: elaborado pelos autores.

3.8.7.2 Ponto de Equilíbrio

Tabela 23 - Ponto de equilíbrio

Ponto de Equilíbrio	
Custo Fixo	R\$ 4.169.352,85
Total	R\$ 8.508.883,37

Fonte: elaborado pelos autores.

Isso quer dizer que é necessário que a empresa tenha uma receita total de R\$ 8.508.883,37 ao ano para cobrir todos os seus custos.

3.9 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Quadro 12 - Avaliação estratégica

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)

Pontos Fortes	Forças <ol style="list-style-type: none"> 1. Autonomia 2. Facilidade de mudança 3. Desenvolvimento de novos produtos 4. Atendimento elogiado pelo cliente 5. Equipe comprometida 	Oportunidades <ol style="list-style-type: none"> 1. Expansão da carteira de clientes e setores da economia atendidos 2. Redução de barreiras comerciais 3. Mercado em evoluções
Pontos Fracos	Fraquezas <ol style="list-style-type: none"> 1. Recursos indisponíveis. 2. Sistema de gestão não atende as necessidades da indústria. 3. Sistema de internet indisponível. 	Ameaças <ol style="list-style-type: none"> 1. Novos e maiores concorrentes 2. Perda de colaboradores fundamentais.

Fonte: elaborado pelos autores.

Conclusão da Análise SWOT: A empresa Jobs&Services apresenta pontos fortes bem específicos em comparação a aplicativos, com a mesma função, que já existem em alguns estados. Como por exemplo o contrato feito entre ambas as partes que garantirá que o serviço seja feito com a devida qualidade e com a segurança que os clientes e prestadores necessitem. Isso são diferenciais que quando o cliente procurar algum desses serviços encontrará em nosso serviço. Já o ponto fraco são recursos que não controlamos, como o sistema de internet indisponíveis.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em vista dos argumentos apresentados, este trabalho consiste em demonstrar o quão importante é incluir este produto no mercado, pois é um aplicativo que une cliente e prestador de serviços, com foco em atender necessidades residenciais e

comerciais, de pequeno a grande porte de maneira segura, rápida e com preço justo para ambas as partes, além de tornar a interação entre eles mais rápida e eficaz. No trabalho fica demonstrado que o aplicativo tem grandes chances de ser algo rentável, com grande procura do público, tendo em vista, pelas pesquisas, que hoje esse tipo de serviço só existe em cidades grandes e afastadas e mesmo com a alta tecnologia dos dias atuais não existe tantos concorrentes nesse meio, em específico, e os poucos concorrentes que existem não oferecem uma garantia por meio de um contrato de prestação de serviços o que é um dos diferenciais desse projeto. A ideia é ter um aplicativo completo, onde as pessoas possam resolver a maior parte do processo no próprio aplicativo, onde os contratantes vão encontrar vários tipos de serviços, com vários preços e avaliações para poder escolher entre os mais bem avaliados e os que tem avaliações mais baixas.

No plano financeiro demonstrado no trabalho fica evidente que o aplicativo pode se tornar um sucesso, pois segundo as pesquisas realizadas e contanto com uma expectativa otimista, a margem de lucro estimada é de aproximadamente R\$ 5.109.360,16 (cinco milhões cento e nove mil trezentos e sessenta reais e dezesseis centavos) esse valor pode variar de acordo com as vendas do mês, porém é visível que o negócio tem grande potencial de se inserir no mercado, sendo assim uma ótima oportunidade de investimento.

Além disso, outro objetivo é trazer para as pequenas cidades este tipo de serviço, tornando a necessidade pela busca por estes serviços uma vantagem para a empresa e tornar o prestador de serviços um parceiro, tendo visibilidade e todo aporte financeiro, jurídico e administrativo.

REFERÊNCIAS

ABDALA, Vitor. Taxa de informalidade no mercado de trabalho sobe para 40%, diz IBGE. 2021. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2021-07/taxa-de-informalidade-no-mercado-de-trabalho-sobe-para-40-diz-ibge>. Acesso em: 20 maio 2022.

BARAO, Naike. Entenda o trabalho informal no Brasil e no mundo. 2020. Disponível em: <https://www.politize.com.br/trabalho-informal/>. Acesso em: 15 maio 2022.

BRASILEIROS são os que mais acessam aplicativos no mundo. Disponível em: <https://front.diariopopular.com.br/tecnologia/brasileiros-sao-os-que-mais-acessam-aplicativos-no-mundo-162868/>. Acesso em: 25 maio 2022.

CICLO de vida de um produto: aplicando o conceito aos apps. 2020. Disponível em: <https://megaleios.com/ciclo-de-vida-de-um-produto/>. Acesso em: 20 abr. 2022.

GUIMARÃES, Fernanda. Cerca de 11,4 milhões de brasileiros dependem de aplicativos para ter uma renda. 2021. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/business/cerca-de-11-4-milhoes-de-brasileiros-dependem-de-aplicativos-para-ter-uma-renda/>. Acesso em: 27 maio 2022.

IBGE. ACESSO À INTERNET E À TELEVISÃO E POSSE DE TELEFONE MÓVEL CELULAR PARA USO PESSOAL PNAD CONTÍNUA 2018. Disponível em: https://ftp.ibge.gov.br/Trabalho_e_Rendimento/Pesquisa_Nacional_por_Amostra_de_Domicilios_continua/Anual/Acesso_Internet_Televisao_e_Posse_Telefone_Movel_2018/Analise_dos_resultados_TIC_2018.pdf. Acesso em: 25 maio 2022.

KRISTIANO, Donny. O tempo diário gasto em aplicativos aumenta em até 45% em dois anos, à medida que a pandemia reforça o hábito móvel. 2021. Disponível em: <https://www.data.ai/en/insights/market-data/q2-2021-market-index-regional-rankings/>. Acesso em: 27 maio 2022.

LEITE, Vitor. Trabalho informal: o que é, exemplos e outras dúvidas respondidas. 2022. Disponível em: <https://blog.nubank.com.br/trabalho-informal/>. Acesso em: 22 maio 2022.

PORTES, Rodrigo. A indústria 4.0 e o futuro do emprego. Disponível em: <https://www.startse.com/artigos/industria-4-0-futuro-emprego/>. Acesso em: 28 maio 2022.

SENAI. Indústria 4.0: Entenda seus conceitos e fundamentos. Disponível em: <https://www.portaldaindustria.com.br/industria-de-a-z/industria-4-0/>. Acesso em: 28 maio 2022.

**APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL
SOCIEDADE LIMITADA**

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE: A.L.F.A.R.I LTDA

1. Ana Paula Candido da Silva, brasileira, natural de Tupã/SP, solteira, data de nascimento 12/05/1996, empresária, cadastrada no CPF sob o nº 213.459.148-25, cadastrada no RG sob o nº 46.987.265-8, SSP/SP, residente e domiciliada na Rua Professora Vânia de Azevedo nº 81, COHAB Cris, na cidade de Tupã, CEP 17.602-668,
2. Alanis Carvalho Braz da Silva, brasileira, natural de Herculândia/SP, solteira, data de nascimento 31/08/2002, empresária, cadastrada no CPF sob o nº 333.459.150-25, cadastrada no RG sob o nº 46.963.265-8, SSP/SP, residente e domiciliada na Av. São Paulo, nº 15, Centro, na cidade de Herculândia, CEP 17.650-000,
3. Ana Livia Castelan, brasileira, natural de Tupã/SP, solteira, data de nascimento 12/05/1996, empresária, cadastrada no CPF sob o nº 213.459.148-25, cadastrada no RG sob o nº 16.987.111-8, SSP/SP, residente e domiciliada na Rua Nhambiquaras nº 37, Centro, na cidade de Tupã, CEP 17.650-000,
4. Raíssa Moreira dos Santos, brasileira, natural de Tupã/SP, solteira, data de nascimento 12/05/1996, empresária, cadastrada no CPF sob o nº 213.119.148-25, cadastrada no RG sob o nº 43.589.235-8, SSP/SP, residente e domiciliada na Rua Dirceu nº 416, Campante, na cidade de Quintana, CEP 17.670-000,
5. Ana Flavia Nascimento França, brasileira, natural de Tupã/SP, solteira, data de nascimento 20/08/2001, empresária, cadastrada no CPF sob o nº 448.463.158-23, cadastrada no RG sob o nº 41.987.118-0, SSP/SP, residente e domiciliada na Rua Sete de Setembro nº 280, Por do Sol, na cidade de Parapuã, CEP 17.602-668
6. Ivamar José do Nascimento Junior, brasileira, natural de Tupã/SP, casado, regime da comunhão parcial de bens, empresário, cadastrada no CPF sob o nº 158.452.148-15, cadastrada no RG sob o nº 83.966.125-0, SSP/SP, residente e domiciliado na Rua Chavantes nº 04, Centro, na cidade de Tupã, CEP

17.601-180, constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial A.L.F.A.R.I LTDA e pelo nome fantasia Jobs&Services e terá sede e domicílio na Rua Edu Teixeira de Mendonça nº 152, Parque das Nações, na cidade de Tupã/SP CEP 17.600-410.

2ª O capital social será R\$ 180.000,00 (cento e oitenta mil reais) divididos em quotas de valor nominal de R\$ 30.000,00 (trinta mil reais), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Ana Paula Candido da Silva	nº de quotas 10	R\$ 30.000,00
Alanis Carvalho Braz da Silva	nº de quotas 10	R\$ 30.000,00
Ana Livia Castelan	nº de quotas 10	R\$ 30.000,00
Raíssa Moreira dos Santos	nº de quotas 10	R\$ 30.000,00
Ana Flavia Nascimento França	nº de quotas 10	R\$ 30.000,00
Ivamar José do Nascimento Junior.....	nº de quotas 10	R\$ 30.000,00

3ª O objeto será a prestação de serviços variados por prestadores de serviços cadastrados na plataforma da empresa.

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 12 de junho de 2026 e seu prazo de duração é indeterminado.

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 direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda, formalizando, se realizada a cessão delas, a alteração contratual pertinente.

6ª A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

7ª A administração da sociedade caberá aos sócios Ana Paula Cândido da Silva e Ivamar José do Nascimento Junior com os poderes e atribuições que representarão

legalmente a sociedade e poderão praticar todo e qualquer ato de gestão pertinente ao objeto social 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, os administradores prestarão 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 apuradas.

9ª Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão administradores quando for o caso.

10 A sociedade poderá a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual assinada por todos os sócios.

11 Os sócios poderão, de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de “pró-labore”, observadas as disposições regulamentares pertinentes.

12 Falecendo ou interditado qualquer sócio, a sociedade continuará suas atividades com os herdeiros, sucessores e o incapaz. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes ou do(s) sócio(s) remanescente(s), o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado.

Parágrafo único - O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio.

13 Os Administradores declaram, sob as penas da lei, de que não estão impedidos de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrarem sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

14 Fica eleito o foro de Tupã/SP para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em
7 vias.

Tupã, 05 de agosto de 2022

Tupã, 05 de agosto de 2022.

Ana Paula Candido da Silva _____

Alanis Carvalho Braz da Silva _____

Alanis Carvalho Braz da Silva _____

Raíssa Moreira dos Santos _____

Ana Flavia Nascimento França _____

Ivamar José do Nascimento Junior _____

Mauro Guerra

Visto: _____ (152.365 OAB/SP)

Nome:

APÊNDICE B – FORMULÁRIO APLICADO PARA PESQUISA DE MERCADO

Sexo? *

- Feminino
- Masculino

Qual a sua idade? *

- 17 a 23 anos
- 24 a 29 anos
- 30 a 40 anos
- mais de 40 anos

Qual forma de pagamento você mais usa? *

- Boleto
- Pix
- Cartão de crédito
- Cartão de débito

Você já precisou ou precisa de algum serviço profissional? (encanador, chaveiro, *
pedreiro, banho e tosa em casa, eletricitista, babá, etc.)

- Sim
- Não

Quais dos serviços você precisou e teve dificuldade de encontrar? *

- Encanador
- Eletricista
- Chaveiro
- Jardineiro
- Churrasqueiro
- Barmen
- Fotografo
- Babá de pet
- Pintor
- Segurança para festas
- Passadeira
- Cuidador de idosos
- Babá
- Carpinteiro
- Doméstica
- Pedreiro (Serviços pequenos)
- Lavadeira
- Banho e tosa em casa
- Garçom
- Outros

Quando necessita destes serviços, são para serviços de qual porte? *

- Grande
- Pequenos
- Reparos

Teve dificuldade em encontrar esses profissionais para realizar o trabalho? *

- Sim
- Não

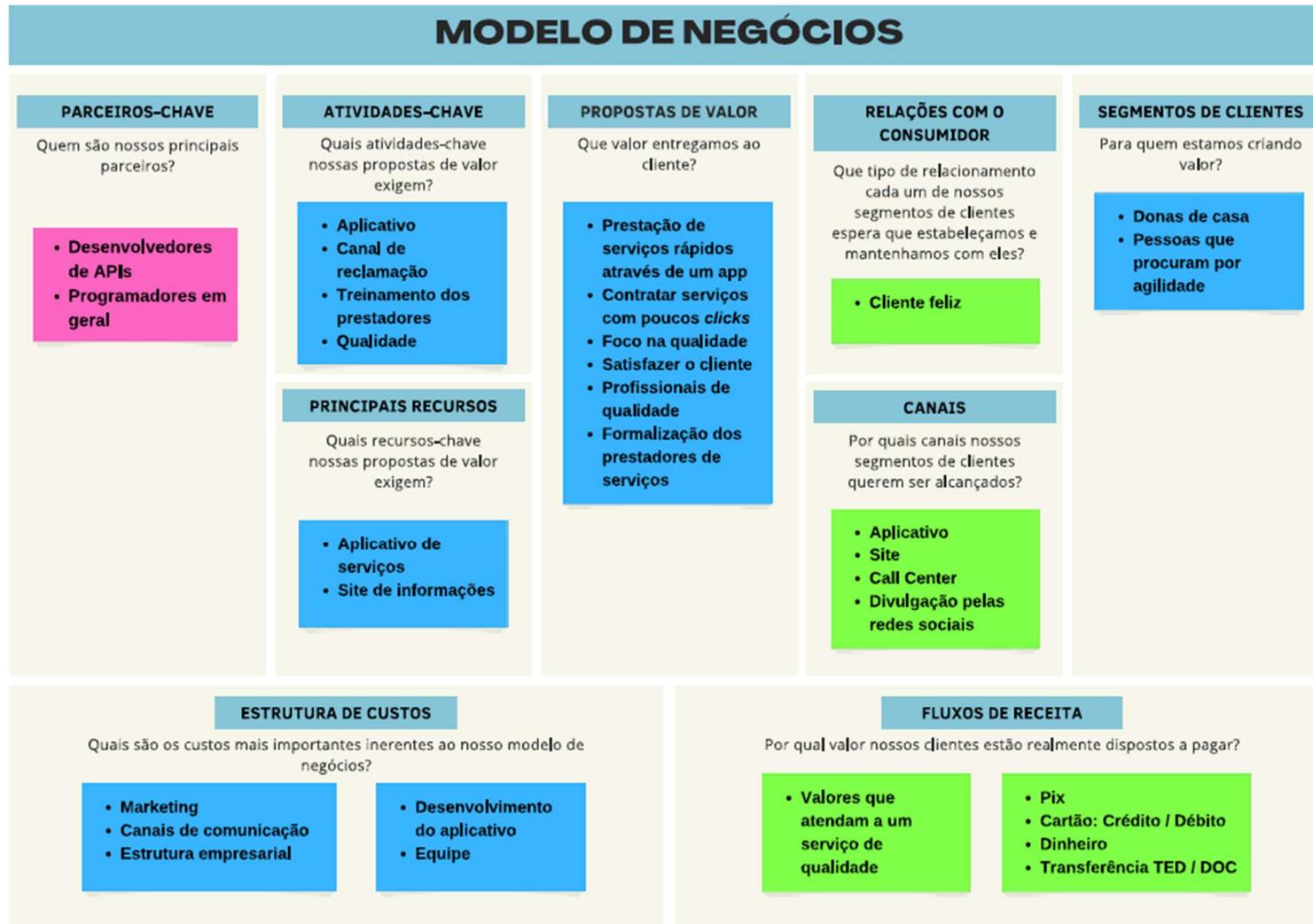
Quando necessita, onde você costuma procurar esses profissionais? *

- Internet
- Indicações
- Panfletos
- Rádios
- Aplicativos
- Outros

Você gostaria que tivesse um único lugar para encontrar todos os tipos de profissionais (serviços grandes, pequenos, temporários, de urgência, fixo, etc.)? *

- Sim
- Não

APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS



APÊNDICE D – CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

DAS PARTES

CONTRATADA: _____, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº _____, com sede em _____, doravante denominado **CONTRATADA** e neste ato representada na forma de seus atos constitutivos, por seu representante legal _____, _____, _____, _____, portador do Documento de Identidade RG nº. _____, inscrito no CPF sob o nº. _____, residente e domiciliado em _____, e;

CONTRATANTE: _____, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº _____, com sede em _____, doravante denominado **CONTRATANTE** e neste ato representada na forma de seus atos constitutivos, por seu representante legal _____, _____, _____, _____, portador do Documento de Identidade RG nº. _____, inscrito no CPF sob o nº. _____, residente e domiciliado em _____.

Decidem as partes, na melhor forma de direito, celebrar o presente **CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS**, que reger-se-á mediante as cláusulas e condições adiante estipuladas.

CLÁUSULA PRIMEIRA - DO OBJETO

1.1 O presente contrato tem por objeto a prestação de serviços profissionais especializados em _____ por parte da CONTRATADA de acordo com os termos e condições detalhados neste contrato.

CLÁUSULA SEGUNDA - OBRIGAÇÕES DA CONTRATANTE

2.1 A CONTRATANTE deverá fornecer à CONTRATADA todas as informações necessárias à realização do serviço, devendo especificar os detalhes necessários à perfeita consecução do mesmo.

2.2 A CONTRATANTE é obrigada ainda a disponibilizar: _____

2.3 A CONTRATANTE deverá efetuar o pagamento na forma e condições estabelecidas na cláusula quinta.

CLÁUSULA TERCEIRA - OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA

3.1 A CONTRATADA deverá prestar os serviços solicitados pela CONTRATANTE conforme descritivo, especificações e prazos previstos no ANEXO I.

3.2 A CONTRATADA se obriga a manter absoluto sigilo sobre as operações, dados, estratégias, materiais, informações e documentos da CONTRATANTE, mesmo após a conclusão dos serviços ou do término da relação contratual.

3.3 Os contratos, informações, dados, materiais e documentos inerentes à CONTRATANTE ou a seus clientes deverão ser utilizados, pela CONTRATADA, por seus funcionários ou contratados, estritamente para cumprimento dos serviços solicitados pela CONTRATANTE, sendo VEDADO a comercialização ou utilização para outros fins.

3.4 Será de responsabilidade da CONTRATADA todo o ônus trabalhista ou tributário referente aos funcionários utilizados para a prestação do serviço objeto deste instrumento, ficando a CONTRATANTE isenta de qualquer obrigação em relação a eles.

3.5 A CONTRATADA deverá fornecer os respectivos documentos fiscais, referente ao(s) pagamento(s) do presente instrumento.

CLÁUSULA QUARTA - DOS SERVIÇOS

4.1 A CONTRATADA atuará nos serviços contratados de acordo com as especificações descritas no ANEXO I, que passa ser parte integrante do presente contrato.

4.2 Os serviços terão início em _____ dias corridos da assinatura do presente contrato.

CLÁUSULA QUINTA - DA AVALIAÇÃO DE PERFORMANCE

5.1 A execução dos serviços, objeto do presente contrato, passará por avaliações periódicas para fins de constatar o cumprimento dos indicadores de produtividade, abaixo indicados:

5.1.1 **SEGURANÇA:** Para fins de observância aos indicadores de segurança do presente contrato, mensalmente a CONTRATADA deve comprovar _____ ;

5.1.2 **QUALIDADE:** Para fins de observância aos indicadores de qualidade do presente contrato, mensalmente a CONTRATADA deve comprovar _____ ;

5.1.3 **COMUNICAÇÃO:** Para fins de observância aos indicadores de comunicação do presente contrato, mensalmente a CONTRATADA deve comprovar _____ ;

5.1.4 **PONTUALIDADE:** Para fins de observância aos indicadores de pontualidade do presente contrato, mensalmente a CONTRATADA deve comprovar _____ ;

CLÁUSULA SEXTA - DA EXCLUSIVIDADE

6.1 A CONTRATADA atuará **COM EXCLUSIVIDADE** dentro do _____ , NÃO podendo exercer sua atividade para outras empresas, ou efetuar negócios em nome e por conta própria.

6.2 A CONTRATADA terá gerência integral na _____ que lhe é destinada, com TOTAL AUTONOMIA, sem cumprimento de horários ou ordens, devendo atender exclusivamente o cronograma firmado entre as partes.

CLÁUSULA SÉTIMA - DO PREÇO E DAS CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

7.2 No caso de atraso no pagamento superior a 10 dias, será devida multa moratória no valor de _____ sobre a parcela inadimplida, além da atualização do valor pelo _____ .

7.3 Considera-se o cumprimento integral do contrato o momento em que todos os serviços especificados no ANEXO I tenham sido concluídos, mediante aprovação e revisão final da CONTRATANTE ou outra forma de entrega especificada no ANEXO I.

CLÁUSULA OITAVA - DO DESCUMPRIMENTO

8.1 O descumprimento de qualquer uma das cláusulas por qualquer parte, implicará na rescisão imediata deste contrato, não isentando a CONTRATADA de suas responsabilidades referentes ao zelo com informações e dados da CONTRATANTE.

8.2 Havendo descumprimento deste contrato, será devida multa de _____ sobre o valor do contrato.

CLÁUSULA NONA - DO PRAZO E VALIDADE

9.1 A CONTRATADA deverá realizar os serviços dentro dos prazos determinados no cronograma previsto no ANEXO I, sendo sua responsabilidade comunicar a impossibilidade de cumprimento, bem como os motivos para tal e o novo prazo previsto, estando em sua competência a capacidade para tal avaliação.

9.2 Este instrumento é válido por prazo indeterminado, vigendo até a finalização do serviço, ora contratado, ou encerramento do contrato, não ficando as partes isentas de seus compromissos éticos após invalidação do mesmo.

CLÁUSULA DÉCIMA - DA RESCISÃO IMOTIVADA

10.1 Poderá o presente instrumento ser rescindido por qualquer das partes, em qualquer momento, sem que haja qualquer tipo de motivo relevante, respeitando-se um período mínimo de _____ dias, devendo então somente ser finalizadas e pagas as etapas que já estiverem em andamento.

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA - DA OBSERVÂNCIA À LGPD

11.1 O CONTRATANTE declara expresso CONSENTIMENTO que a CONTRATADA irá coletar, tratar e compartilhar os dados necessários ao cumprimento do contrato, nos termos do Art. 7º, inc. V da LGPD, os dados necessários para cumprimento de obrigações legais, nos termos do Art. 7º, inc. II da LGPD, bem como os dados, se necessários para proteção ao crédito, conforme autorizado pelo Art. 7º, inc. V da LGPD.

11.2 Outros dados poderão ser coletados, conforme termo de consentimento específico.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA - DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

12.1 Fica pactuada a total inexistência de vínculo trabalhista entre as partes, excluindo as obrigações previdenciárias e os encargos sociais, não havendo entre CONTRATADA e CONTRATANTE qualquer tipo de relação de subordinação.

12.2 A contratação da CONTRATADA, cumpridas todas as formalidades legais, com ou sem exclusividade, de forma contínua ou não, afasta a qualidade de empregado prevista no art. 3º da CLT, nos termos do art. 442-B da CLT.

12.3 A tolerância, por qualquer das partes, com relação ao descumprimento de qualquer termo ou condição aqui ajustado, não será considerada como desistência em exigir o cumprimento de disposição nele contida, nem representará novação com relação à obrigação passada, presente ou futura, no tocante ao termo ou condição cujo descumprimento foi tolerado.

CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA - DO FORO

13.1 Para dirimir quaisquer controvérsias oriundas do presente contrato, as partes elegem o foro da Comarca de _____ do Estado de _____ .

Por estarem assim justos e de acordo, firmam o presente instrumento, em duas vias de igual teor, juntamente com 2 (duas) testemunhas.

_____, _____ .

TESTEMUNHAS:
