

**CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**

Técnico em Administração

**Adriane Ferreira Ribeiro
Adrielle da Silva O. Mendes
Jéssica de Godez Agudo
João Victor Stangari Pompeo
Natielly Aparecida de O. dos Santos**

**DESENVOLVIMENTO E GERENCIAMENTO DE SOFTWARE:
Utilização de Aplicativo Rapidamente para auxílio e controle
contra o Alzheimer.**

**Tupã - SP
2016**

Adriane Ferreira Ribeiro
Adriete da Silva O. Mendes
Jéssica de Godez Agudo
João Victor Stangari Pompeo
Natielly Aparecida de O. dos Santos

**DESENVOLVIMENTO E GERENCIAMENTO DE SOFTWARE:
Utilização de Aplicativo RapidAMENTE para auxílio e controle
contra o Alzheimer.**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Etec Professor Massuyuki Kawano, orientado pelo Prof. Esp. Dercílio Volpi Júnior, como requisito parcial para obtenção do título de técnico em administração.

Tupã - SP
2016

Adriane Ferreira Ribeiro
Adriele da Silva O. Mendes
Jéssica de Godez Agudo
João Victor Stangari Pompeo
Natielly Aparecida de O. dos Santos

**DESENVOLVIMENTO E GERENCIAMENTO DE SOFTWARE:
Utilização de Aplicativo RapidAMENTE para auxílio e controle
contra o Alzheimer.**

Dissertação para obtenção do título de Técnico em Administração.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Esp. Dercílio Volpi Júnior
Orientador

Prof. Jurandir Roberto Fernandes
Avaliador

Prof. José Marcelo Pereira da Silva
Avaliador

Paulo Cesar da Silva
Avaliador

Guilherme Gotardi Silva
Avaliador

Tupã, 28 de Junho de 2016.

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 idéias e o conteúdo do mesmo.

Dedicamos as nossas famílias,
que nos apoiaram durante toda a
trajetória do nosso curso.

Agradecemos a Deus pela graça em concretizar esse objetivo.
Ao amigo Fabiano Russo que também idealizou este trabalho e contribuiu para que o mesmo fosse finalizado.

A ETEC Prof. Massuyuki Kawano por propiciar o ambiente necessário para nossa aprendizagem e conseqüentemente por nosso desenvolvimento pessoal e profissional.

Aos Docentes do Curso Técnico de Administração pela generosidade depositada em todos os momentos de compartilhamento de seus conhecimentos profissionais e humanos. Aos Professores Wesley Pinho e Silva Carçado e Franciele Facco que contribuíram para o desenvolvimento desse projeto.

A nosso orientador que compartilhou de todo seu conhecimento para elaboração deste trabalho.

“Há um tempo em que é preciso abandonar as roupas usadas, que já tem a forma do nosso corpo, e esquecer os nossos caminhos, que nos levam sempre aos mesmos lugares. É o tempo da travessia: e, se não ousarmos fazê-la, teremos ficado, para sempre, à margem de nós mesmos.”

Fernando Pessoa

RESUMO

Introdução: Atualmente existem inúmeras empresas que lucram oferecendo produtos como solução para problemas. Soluções essas que facilitam o dia a dia das pessoas ou empresas. Um dos mercados que se destacam em produtos nesse ramo é o mercado tecnológico, que pode atuar de diversas formas para satisfazer necessidades, ocupar o tempo ou até mesmo solucionar problema. Uma das formas disponíveis no mercado para nos acompanhar no cotidiano pessoal ou empresarial é o software, ele pode estar presente desde em computadores até em pequenos aparelhos móbil, como por exemplo, o celular. Mesmo havendo uma grande variedade de produtos, o mercado ainda é escasso em materiais em forma de software que são criados com o intuito de auxiliar no tratamento de patologias.

Objetivo: O objetivo desse trabalho é criar uma empresa de Software para solucionar problemas cotidianos através de aplicativos personalizados para um determinado grupo ou empresa. O primeiro produto é o aplicativo móbil RapidaMENTE, que tem como foco auxiliar no tratamento do Alzheimer.

Metodologia/Desenvolvimento: O projeto foi desenvolvido por pesquisas através de estudos bibliográficos em artigos digitais relacionados a tecnologias e software móbil, artigos acadêmicos, livros, revistas, além de artigos médicos. Foi identificado às necessidades dos clientes junto com a ferramenta CANVAS para identificação da viabilidade do negócio.

Resultado: Com os resultado observou-se que os consumidores buscam cada vez mais a tecnologia para facilitar o seu cotidiano, porém o mercado é escasso em aplicativos direcionados a saúde para auxílio de patologias.

Considerações Finais: Assim conclui-se que os consumidores buscam cada vez mais qualidade e inovação, soluções através de aplicativos pelo fácil acesso e pelo custo e benefício que este tipo de serviço oferece.

Palavras-chave: Tecnologia, Tratamento, Consumidor, Praticidade, Alzheimer.

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 – Planta Baixa da Empresa	26
--	----

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	11
2. PLANO DE NEGÓCIOS	16
2.1. SUMÁRIO EXECUTIVO	16
2.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	17
2.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários	17
2.2.2. Experiência Profissional e Atribuições.....	18
2.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO	18
2.3.1. Missão e Visão de Empresa.....	19
2.3.2. Setor de Atividade	19
2.3.3. Forma Jurídica	19
2.3.4. Enquadramento Tributário	20
2.4. CAPITAL SOCIAL.....	20
2.5. FONTE DE RECURSOS	20
2.6. ANÁLISE DE MERCADO	21
2.6.1. Análise dos Clientes	21
2.6.2. Análise dos Concorrentes.....	22
2.6.3. Análise dos Fornecedores	23
2.7. PLANO DE MARKETING	24
2.7.1. Descrição dos Principais Produtos e Serviços	24
2.7.2. Preço	24
2.7.3. Estratégias Promocionais.....	24
2.7.4. Estrutura de Comercialização	25
2.7.5. Localização da Empresa	25
2.8. PLANO OPERACIONAL	26
2.8.1. Layout ou Arranjo Físico.....	26
2.8.2. Capacidade Produtiva	26
2.8.3. Necessidade de Pessoal.....	27
2.9. PLANO FINANCEIRO	27
2.9.1. Custo Serviço	27
2.9.2. Custo Fixo	28
2.9.3. Custos Variáveis.....	28
2.9.4. Apuração Custo Total do Serviço	29
2.10. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	29
CONSIDERAÇÕES FINAIS	30
REFERÊNCIAS	31
APÊNDICE A – MODELO BÁSICO CONTRATO SOCIAL	32
APENDICE B – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS	35

1. INTRODUÇÃO

Atualmente existem inúmeras empresas que lucram oferecendo produtos como solução para problemas. Soluções essas que facilitam o dia a dia das pessoas ou empresas.

Um dos mercados potenciais em produtos nesse ramo é o mercado tecnológico, que pode atuar de várias formas diferentes para satisfazer necessidades, ocupar o tempo ou até mesmo solucionar problema.

Uma das formas disponíveis no mercado para nos acompanhar no cotidiano pessoal ou empresarial é o software, ele pode estar presente desde em máquinas até em pequenos aparelhos móveis, como por exemplo, o celular. Mesmo havendo uma grande variedade de produtos, o mercado ainda é escasso em materiais em forma de software que são criados com o intuito de auxiliar no tratamento de patologias.

Existem softwares que atuam como auxílio na área da saúde, são mais comuns os que são direcionados a profissionais, ou os que facilitam o dia a dia dos mesmos.

O número de pessoas com algum tipo de patologia que necessitam de tratamentos diários está cada vez maior. Uma patologia muito comum é o Alzheimer, no mundo hoje chega a 15 milhões e a maioria dos portadores da patologia são idosos. Alzheimer é uma patologia neurodegenerativa sem chance de cura, que provoca o declínio das funções intelectuais, reduzindo a capacidade de raciocínio e memorização de novas informações.

É comprovado cientificamente que a patologia pode ser retardada, através do estímulo da memória por meio de exercícios de raciocínio. Clínicas psicológicas e clínicas neurológicas usam de materiais físicos como jogos de memória, quebra cabeça e jogos infantis. Estes tratamentos geralmente são feitos semanalmente nos consultórios, tendo assim que haver a locomoção do paciente da sua casa à clínica, havendo um desconforto nos pacientes que muitas vezes veem isso como uma obrigação, tornando o tratamento difícil, lento e doloroso. Para que haja resultado no tratamento é preciso que a família e os médicos do paciente estejam em harmonia, disponham dos mesmos materiais e falem “na mesma língua”.

Afinal, é possível encontrar uma forma ou produto que facilite este tratamento, fazendo com que mais portadores de Alzheimer tenham um tratamento

sem haver sentimento de obrigação ou tratamentos sem continuidade?

Faltam meios para simplificar os tratamentos, para os pacientes e para as pessoas que os acompanham? Existem formas de prender a atenção de pessoas com Alzheimer em processo de tratamento?

Objetivo da empresa é lançar um produto em forma digital que funcione como auxílio no tratamento de pessoas portadoras de Alzheimer.

Para realizar esse novo processo, será utilizada mão de obra qualificada, conhecimento médico, marketing do software, produto com forma lúdica, jogos de exercícios de raciocínio e recursos financeiros através de patrocinadores.

Para obter maior conhecimento sobre o processo de desenvolvimento de um produto no mercado se faz necessário buscar melhor compreensão sobre o que significa um produto. O produto é criado a partir das necessidades encontradas no mercado, com uma análise de mercado são identificadas as oportunidades, através de problemas, sofrimentos ou desejos não atendidos, são possíveis criar soluções em um produto, tornando essa nova solução rentável. Para Las Casas (2006, p.255), o “produto é o objeto principal de comercialização. Ele é desenvolvido para satisfazer os desejos ou à necessidade de determinados grupos de consumidores”.

Já Kotler (2000, p.416), diz que: “um produto é algo que pode ser oferecido a um mercado para satisfazer uma necessidade ou desejo”.

Nota-se que para os autores citados o conceito de produto não se diferencia muito. Desta forma entende-se que produto é um bem tangível que é oferecido para somar determinada necessidade ou desejo de determinado público.

A base de qualquer negócio é um produto ou serviço. Uma empresa tem por objetivo oferecer algo de maneira diferente e melhor, para que o mercado-alvo venha a preferi-lo e até mesmo pague um preço mais alto por ele (KOTLER, 1999, p.126).

Cabe ressaltar que um produto pode vir acompanhado de um serviço como, por exemplo, se pode citar um aparelho celular, o qual para ser vendido muitas vezes depende da explicação do vendedor de suas funcionalidades, vantagens e benefícios.

Antes de o produto chegar até o consumidor, passa por várias fases e vários processos. Vai desde uma pesquisa de mercado, a escolha de um nicho de atuação, a elaboração do produto, o lançamento e o acompanhamento da satisfação do cliente com o produto.

Para Kotler (2000, p.39), “os consumidores dão preferência a produtos que ofereçam qualidade e desempenho superiores ou que tenham características inovadoras”.

Para a ideia inicial do produto, desenho, fabricação, toda a parte de elaboração do produto, as empresas necessitam de pessoas que possuam um diferencial, onde, a criatividade, a inovação e a subjetividade os tornam peças importantes na elaboração do produto.

Druker (2003, p. 161), diz que “para definir um novo produto é preciso uma nova ideia empreendedora, com potencial e capacidade para produção de riquezas”.

O que motiva o desenvolvimento de um novo produto está diretamente relacionado à identificação das necessidades dos consumidores potenciais no mercado.

O PDP - Processo de Desenvolvimento do Produto; tem sua origem a partir da necessidade de garantir a utilização de técnicas adequadas para a transformação de conceitos em produtos e serviços de forma a garantir o sucesso que será representado pela absorção dos mesmos pelo mercado consumidor. (MOSNA *et al.*, 2015).

O cliente consumidor deve ser o foco principal para o processo de desenvolvimento de um novo produto, pois o sucesso da empresa está ligado principalmente à aceitação do produto no mercado.

A empresa descobre necessidades e grupos diferentes no mercado, estabelece como alvo as necessidades e os grupos que é capaz de atender de forma superior, e então, posiciona o seu produto e sua imagem de modo que o mercado-alvo os diferencie (KELLER; KOTLER, 2006, p.304).

Com base nas informações sobre como desenvolver um novo produto. Foram realizadas de pesquisas de mercado, onde identificamos alguns problemas na área tecnológica, um deles foi à falta de aplicativos para auxiliar no tratamento de patologias.

O mercado oferece diversos aplicativos, mesmo com a extensa oferta, ainda faltam aplicativos relacionados a saúde, as empresas que oferecem esse tipo de produto em sua maioria ainda não atende as necessidades do mercado.

Os problemas foram identificados, com isso surge uma nova ideia que possa resolver, e facilitar o cotidiano dos consumidores.

“A ideia tem de ser empreendedora- uma ideia com potencial e capacidade para a produção de riquezas, expressa em um negócio que funcione e produza e efetivada através de ações e comportamento de negócios”. (DRUCKER, 2003, p. 161).

Desenvolver um Software (móvil) que auxilie no tratamento de Patologias, para que essa ideia seja inovadora, foi preciso um diferencial competitivo.

Diferencial está no ligado com nosso público alvo. O Software será direcionado ao Alzheimer, assim como a falta de aplicativos na área da saúde, não existem muitos aplicativos direcionados para pessoas portadores de Alzheimer, mesmo sendo uma patologia que não tem cura, ela pode ser retardada através do estímulo da memória. De acordo com o médico Dr. Arthur Frazão (2015);

A estimulação da memória, através de jogos e realização de pequenas atividades, como cozinhar ou ler, devem ser feitas diariamente com ajuda de um terapeuta ou familiar, para que o paciente não perca rapidamente o vocabulário nem se esqueça da utilidade dos objetos, por exemplo. (FRAZÃO, 2015).

Através dessas informações foi encontrada uma oportunidade no mercado para desenvolver um novo produto como solução.

A empresa descobre necessidades e grupos diferentes no mercado, estabelece como alvo as necessidades e os grupos que é capaz de atender de forma superior, e então, posiciona o seu produto e sua imagem de modo que o mercado-alvo os diferencie (KELLER; KOTLER, 2006).

A escolha do software como solução foi pela facilidade para adquirir.

Software assume um duplo papel. Ele é o produto e ao mesmo tempo o veículo para entrega do produto. Como produto ele disponibiliza o potencial de computação presente em computador, ou mais amplamente numa rede de computadores acessível pelo hardware local. Quer resida em um telefone celular, quer opere em um computador de grande porte (Mainframes) o software é transformador de informações – produzindo, gerando, adquirindo, modificando, exibindo, ou transmitindo informação, que pode ser tão simples como um bit ou tão complexa como uma apresentação multimídia. Como veículo usado para a entrega do produto, o software age como

base para controle do computador – sistemas operacionais – para a comunicação da informação e para a criação e o controle de outros programas. (LEITE, 2015).

O desenvolvimento de um Software e a criação de um produto pressupõe a execuções de algumas etapas em comum, como planejamento, execução, testes, entre outros. No entanto, o tempo e os recursos empenhados em cada uma delas são diferentes. No caso dos Softwares, a tarefa de escrever o código já é a própria construção do produto final, o que o coloca como atividade fundamental.

Já na criação de um produto, a etapa de design é um momento diferente de um projeto. Ele envolve um estudo e a utilização de técnicas para que o produto possa ser planejado e manufaturado posteriormente, exigindo tempo e esforço em medidas completamente diferentes. Mesmo que o produto seja um software, fazer o seu planejamento envolve mais que um código.

Produtos muitas vezes envolvem peças físicas que precisaram ser fabricadas e distribuídas. Ao criar um produto, a forma como ele será distribuída pela empresa é fundamental durante sua concepção, é preciso avaliar questões como embalagens, estoque e modo de transporte, já para simplesmente distribuir um software à internet faz com que a distribuição do produto final tenha um custo próximo à zero.

Além disso, o esforço necessário para que ele esteja disponível para qualquer cliente a qualquer momento é quase nulo, tendo em vista que um simples link na web permite o acesso.

Para a criação do Software foi preciso buscar informações, para torna a ideia possível, concorrentes, público alvo, custo de criação, mercado de atuação, esses foram uns dos fatores que mais contribuíram para sustentar a ideia como viável.

Assim como os novos produtos lançado no mercado surge de um problema, buscamos problemas que estiverem sobre o foco, onde seria possível desenvolver um novo software, para atuar como solução.

O mercado tecnológico lança diariamente programas ou produtos que facilita o cotidiano das pessoas, atualmente as pessoas buscam esses tipos de serviços, produtos, para torna suas tarefas diárias mais práticas.

Através de pesquisas de mercado, foi identificada a falta de aplicativos na área da saúde, os poucos que existem são direcionados os profissionais da área, além do problema encontrado, surge uma nova oportunidade de inovação, desenvolver

um software como auxílio no tratamento de patologias, direcionados para os pacientes.

Como a ideia seria inovadora, foi preciso buscar uma patologia, pouco explorada, para que o software atua-se diretamente como auxílio, e fosse o primeiro modo inovador para o tratamento.

Para desenvolver o software, a patologia teria que ser compatível, com as funções possíveis para o seu desenvolvimento.

Para o tratamento do Alzheimer, utiliza meios físicos como jogos de raciocínio de memória para retardada a patologia. Alzheimer é compatível com a ideia do software, pois é possível desenvolver jogos para o software.

Alzheimer se encaixa em todos os padrões para o software, pode ser utilizado como auxílio no tratamento dos pacientes, é o primeiro produto desenvolvido para esse público.

Com foco no princípio geral criamos um produto que atuará como solução para o problema de milhares de portadores de Alzheimer, famílias e médicos que lutam diariamente para introduzirem tratamentos eficazes em suas vidas.

Para a criação do Software foi preciso buscar informações, para torna a ideia possível, concorrentes, público alvo, custo de criação, mercado de atuação, esses foram uns dos fatores que mais contribuiram para sustentar a ideia como viável.

Visando uma abrangência mundial, o produto terá formato digital e poderá alcançar todoaquele que se interessar.

2. PLANO DE NEGÓCIO

2.1. SUMÁRIO EXECUTIVO

AJN SoluçõesTec é uma empresa de software, voltada na criação de produtos e serviços para soluções de problemas dos consumidores, utiliza a tecnologia para atender a todos os tipos de clientes e suas necessidades, que seja possível o desenvolvimento de software.

A empresa visa atender às necessidades dos consumidores sejam eles pessoas ou empresas, através de uma linha completa de software para determinado grupo com um problema a ser solucionado, o ponto forte será a utilização da tecnologia para atender a todos de forma pratica e eficiente, os consumidores precisaram apenas de um aparelho com acesso à internet.

O mercado de produtos e serviços que a empresa oferece é promissor,

pois o setor de informática é do que apresentam mais taxa de crescimento, atualmente no mundo é o setor que alcança uma importância cada vez maior.

O primeiro produto da AJN SoluçõesTec, é um aplicativo MóBILE para auxiliar no tratamento da Patologia Alzheimer, é um produto inovador nesse ramo, pois é escasso aplicativos que oferecem esse tipo de serviço para esse tipo de consumidor. O desenvolvimento desse aplicativo possibilitara os usuários dar continuidade no tratamento em casa, facilitando assim seu dia a dia.

Possuímos um mercado concorrente grande, pois existem muitas empresas tecnológicas, porém poucas são direcionadas a esse público. Com essa deficiência no mercado, vamos desenvolver softwares que facilite o dia a dia dos consumidores.

2.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

2.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários

Fundador 01	
Nome: Adriane Ferreira Ribeiro	
Endereço: Shintitaro Sakuno nº61	Cidade/Estado: Pompéia - SP
E-mail: adriane_ferreiraribeiro@yahoo.com	Telefone: 14996670492

Atribuição do Fundador 01: Direção de produção, gerenciamento de cronogramas e projetos.

Fundador 02	
Nome: Adriele da Silva Olivencio Mendes	
Endereço: Alameda Liver Pool nº235	Cidade/Estado: Tupã – SP
E-mail: adriele295@gmail.com	Telefone: 14996095780

Atribuição do Fundador 02: Direção Comercial – Gerente de Marketing e Operações.

Fundador 03	
Nome: Jéssica Godez Agudo	
Endereço: Carlos Gomes Pato nº297	Cidade/Estado: Tupã - SP
E-mail: jessica_222@hotmail.com	Telefone: 14998171606

Atribuição do Fundador 03: Direção comercial e gerente de vendas.

Fundador 04	
Nome: João Victor StangariPompeo	
Endereço: Antonio Andriani nº481ª	Cidade/Estado: Tupã - SP
E-mail: joao_victor_pbro007@hotmail.com	Telefone: 14998257593

Atribuição do Fundador 04: Presidente.

Fundador 05	
Nome: Natielly Aparecida de Oliveira dos Santos	
Endereço: Vitória Roque Apparicio nº1190	Cidade/Estado: Tupã - SP
E-mail: natielly.naty@hotmail.com	Telefone: 14997028158

Atribuição do Fundador 05: Direção administrativa.

2.2.2. Experiência Profissional

Perfil do Fundador 01: Ensino médio completo, PET(programa de educação pro mercado de trabalho – (SENAC), técnico em informática (SENAC), técnico em administração (Etec). Atualmente balconista na Farmácia Multidrogas Rovigo de manipulação.

Perfil do Fundador 02: Ensino médio completo (Índia Vanuire), informática básica (Microway), Cursando técnico em administração (Etec). Cursando 1ºano de inglês (Clik idiomas) Atualmente secretária no escritório de advocacia Wagner Fuin.

Perfil do Fundador 03: Ensino médio completo (Águia de Haia), cursando técnico em administração (Etec). Atualmente vendedora na loja Sabongi.

Perfil do Fundador 04: Ensino médio completo (Índia Vanuire), técnico em administração (Etec). Atualmente balconista FLV no supermercado Avenida.

Perfil do Fundador 05: Ensino médio completo (Joaquim Abarca), Curso profissionalizante de farmácia e manipulação (SENAI), cursando técnico em administração (ETEC). Atualmente operadora de caixa no supermercado Gaspar.

2.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO

A proposta base para o funcionamento e gerenciamento deste projeto é a criação de um software para auxiliar no tratamento da patologia Alzheimer, a nova proposta é o investindo em tecnologia para atrair novos clientes. A idéia é desenvolver um sistema com jogos de raciocínio para estimular a memória do paciente, dando

continuidade do tratamento fora da clínica, o intuito é transformar os jogos físicos utilizados pelos médicos em jogos digital de fácil acesso, facilitando o tratamento e suprimindo as necessidades perante o mercado concorrido.

Nome da Empresa/Nome Fantasia: AJN Software & Solutions / AJN Software & Solutions.

CNPJ: 000.222.111/0001-13

2.3.1 Missão e Visão da Empresa

Missão: Desenvolver softwares que auxilia nas atividades diárias das pessoas, atuando como soluções eficientes, confiáveis e seguras de forma especializada, garantindo a satisfação do cliente.

Visão: Ser uma das maiores empresas no mercado nacional em especialização em software para prover facilidade no cotidiano das pessoas; desenvolver software que consiga auxiliar corresponder às necessidades com garantia de confiabilidade adquirida em cada cliente, personalizando, inovando e respeitando as necessidades específicas de cada um.

2.3.2. Setor de Atividade

Setor comercial direcionado ao desenvolvimento de software para ser comercializado pelo próprio fabricante. No ramo de Mobile e I.O.S.

O mercado de desenvolvimento de software vem crescendo constantemente na indústria Brasileira por conta do mercado de trabalho que induz indiretamente a aquisição e conhecimento de tecnologias que anteriormente não eram acessíveis. Com isso atualmente grande parte da população é conhecedora e de certa forma dependente de algum tipo de software, fazendo dele uma ferramenta essencial.

2.3.3. Forma Jurídica

Trata-se de uma sociedade LTDA., composta por cinco sócios com responsabilidades limitadas.

2.3.4. Enquadramento Tributário

O enquadramento tributário será no Simples nacional, pois se trata de um sistema de enquadramento unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos para Microempresas. O Simples Nacional foi instituído, a partir de 01.07.2006, pela Lei Complementar 123/2006.

2.4. CAPITAL SOCIAL

Nomes dos Fundadores	Valor do Capital Integralizado
Adriane Ferreira Ribeiro	R\$30.000,00
Adrielle da Silva Olivencio Mendes	R\$30.000,00
Jessica de Godez Agudo	R\$30.000,00
João Victor Stangari Pompeo	R\$30.000,00
Natielly Aparecida Oliveira dos Santos	R\$30.000,00

2.5. FONTE DE RECURSOS

- Locação do imóvel;
- Reforma do imóvel;
- Aquisição de quatro maquinas de computadores;
- Aquisição de quatro mesas com cadeiras para as maquinas;
- Aquisição de moveis de utilidade empresarial;

Fontes de financiamento:

BANCO SANTANDER

Valor: 150.000,00

Pagamento: 72 meses e taxa de 9,75% a.a.

2.6. ANÁLISE DE MERCADO

2.6.1. Análise dos Clientes

A empresa tem como objetivo desenvolver softwares como solução para problemas, que se encaixe no padrão do software, busca através dos benefícios da tecnologia uma maneira mais eficiente, e pratica para facilitar o dia a dia dos clientes.

O produto em questão é a criação do software móvel para auxiliar no tratamento da patologia Alzheimer. O público consumidor são os portadores da patologia, bem como as pessoas que tem contato direto com a patologia, como a família do paciente, cuidadores e médicos, que buscam um meio mais praticam para auxiliar no tratamento.

A empresa também terá um segundo segmento de clientes, os anunciantes. Através do anúncio feito por estes clientes será feita a comercialização do produto de forma gratuita e entrada de dinheiro na empresa, suficiente para desenvolvimento do produto e manutenção da mesma.

2.6.2. Análise dos Concorrentes

Nome da empresa	Qualidade do Produto/Serviço	Gratuito	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
Federazione Alzheimer Itália- (Alzheimer App)	Bom	X		E-mail	Responde a perguntas e dúvidas sobre a patologia.
Charity Dynamics, Inc- (Walk to End Alzheimer's)	Bom	X		E-mail	Angariação de Fundos em movimento com a caminhada para aplicação do Alzheimer.
Alzheimer Universal Melilla (Alzheimer App Cuidadores)	Bom	X		E-mail	Ajuda cuidadores de pessoas com a patologia Alzheimer e demências relacionadas.
chucknorris9911 (Anti Alzheimer)	Ruim	X		E-mail	Exercícios de matemática, treinador de memória.
GinGko (Alzheimer1)	Bom	X		E-mail	Dicas para as atividades diárias de uma família afetadas pela patologia de Alzheimer.
Elsevier Inc (Alzheimer's & Dementia)	Bom	X		E-mail	Artigos recentes de pesquisa e comentários na área da patologia de Alzheimer e demência.
1Moby Co., Ltd. (Samsung Memory Recaller)	Bom	X		E-mail	Ajuda pessoas com Alzheimer, lembre-se de suas conexões pessoais.
Hans Menkveld (Alzheimer Assistent)	Bom	X		E-mail	Dicas e conselhos; historias de companheiros e sofrimento, manter-se um diário que pode ser compartilhado com outras

					peçoas.
Appa Apps (Alzheimer's day of the Week)	Ruim	X		E-mail	Informa o dia da semana.
WAGmob*Simple 'n Easy* (Alzheimer's Disease)	Ótimo	39,32	Boleto, Cartão crédito, débito.	E-mail	Resumo rápido dos conceitos essenciais na patologia Alzheimer.
ICT@PSU (Alzheimer Patient)	Ótimo	X		E-mail	Auxilia os cuidadores nas atividades diárias do paciente.

Conclusão da Análise dos Concorrentes: Existem onze concorrentes no mercado de atuação, porém somente o aplicativo "Alzheimer Patient" desenvolvido pela empresa ICT@PSU tem como foco auxiliar cuidadores no tratamento do Alzheimer, com cronograma das atividades realizadas diariamente pelos pacientes, dando suporte aos cuidadores.

2.6.3. Análise dos Fornecedores

Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega
Seta informática	Notebook	3.000,00	Promissória	5 dias úteis
Livraria e papelaria O Estudante	Matérias para escritório	200,00	Crediário	1 dia úteis
Seta informática	Pen-drive	50,00	Promissória	5 dias úteis
Seta informática	HD externo	300,00	Promissória	5 dias úteis
Seta informática	Mouse	60,00	Promissória	5 dias úteis
Seta informática	Headfone	100,00	Promissória	5 dias úteis

2.7. PLANO DE MARKETING

2.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

O produto que a empresa disponibilizara no mercado será um software, para auxiliar no tratamento do Alzheimer.

O aplicativo de fácil entendimento, com objetivo de proporcionar aos clientes um efetivo das suas atividades no tratamento.

Características do Software:

- Jogos de memória;
- Jogos de cálculo;
- Jogos com som e imagem para que o paciente assimile o som à imagem;
- Dicas para os cuidadores e familiares.
- Forma do produto:
- Formato digital para dispositivos mobile
- Avaliação será feita na página de downloads, pelos próprios usuários.
- Aquisição será através de downloads, precisando somente de internet para obter o produto.

2.7.2. Preço

Produto	Preço / serviço	Período
Anuncio app banner	R\$40,00	Semanal
Anuncio app Island Mobile	R\$40,00	Semanal
Anuncio redes sociais Tweet	R\$500,00	Semanal
Anuncio redes sociais Facebook	R\$500,00	Semanal
Anuncio You Tube	R\$500,00	Semanal
Usuário	R\$0,00	Semanal

2.7.3. Estratégias Promocionais

Sites de busca: através desses sites as pessoas que buscam informações e produtos na internet terão acesso ao nosso produto. O site retornará ao usuário uma relação de endereço na web relacionados à palavra chave que digitada pelo internauta.

E-mail Marketing: Enviar e-mail de marketing para usuários, clientes e visitantes, objetivo é mandar informações de valor, produtos e condições especiais, com isso manter o nome da empresa vivo na mente dos clientes.

Programa de afiliados: Programa de afiliados é uma parceria entre o comerciante site, o afiliado coloca em sua página na internet anúncios do comerciante se algum cliente realizar alguma compra o filiado recebe uma comissão sobre isso.

Anúncios na web: Com um Banner, uma forma de propaganda online, com informações do produto o objetivo não é apenas a geração de tráfego, mas a presença da marca na mente do consumidor.

2.7.4. Estrutura de Comercialização

A empresa se estruturará de forma que possa dar aos usuários suporte técnico a todos os produtos por ela comercializados.

O primeiro suporte será dado pelo implantador ficando sob responsabilidade da empresa apenas dúvidas mais sofisticadas.

Na comercialização do produto, estarão incluídos o suporte telefônico, atualizações de software e uma linha telefônica para que se possa tirar dúvidas a respeito do software. Os usuários poderão solicitar alterações de programas. As solicitações poderão ser feitas através do site na internet, e-mail ou telefone.

Previsão de vendas: Focalizar em pequenos e médios projetos no primeiro ano (projetos que não ultrapassam 06 meses de desenvolvimento).

Faturamento mínimo necessário em 12 meses de 120 mil reais.

2.7.5. Localização da Empresa

Endereço da Empresa: Rua Macús, nº 196.	
Bairro: Centro	Cidade/Estado: Tupã -SP
Telefone/Fax: 1434962974	

Localidade conhecida na cidade, bairro seguro, próximo dos fornecedores.

2.8. PLANO OPERACIONAL

2.8.1. Leiaute ou Arranjo Físico

Figura 01 – Planta Baixa da Empresa.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2016.

2.8.2. Capacidade Produtiva

Como se trata de aplicativos sob medida, o preço vai variar de acordo com o projeto. Para se ter uma base um projeto de baixo porte, levaria em torno de dois meses para ficar pronto, desde a especificação até a finalização.

Inicialmente apenas o aplicativo RapidaMente será produzido, seu desenvolvimento será em 3 meses.

Para que o aplicativo seja desenvolvido nesse período, vamos investir em programador profissional, depois que o aplicativo estiver pronto, os técnicos contratados da empresa ficaram responsáveis pela manutenção do aplicativo. Dessa forma vamos conseguir colocar o aplicativo mais rápido no mercado.

Serão necessários 50 anunciantes para obter o retorno gasto em sua criação, para fazer o capital de giro da empresa.

2.8.3. Necessidade de Pessoal

Cargo	Função	Qualificação Necessária
Programador Profissional	Desenvolver, projetar, gerenciar, programar e codificar sistemas. Executar a manutenção dos sistemas, fazendo eventuais correções necessárias. Desenvolver trabalhos de montagem, depuração e testes de programas, executar serviços de manutenção no programa desenvolvido.	Certificação em TI para Programadores Sun – JAVA Microsoft – Visual Studio.NET Borland – Delphi Experiência na área de atuação.
Programador Júnior	Desenvolver programas de computador, lendo e interpretando as especificações técnicas, regras do negócio e paradigmas da lógica e das linguagens de programação, aplicando metodologias e processos e utilizando sistemas operacionais, banco de dados e ambientes integrados de desenvolvimento de sistemas. Unidades de Competência que agrupa: UC-1, UC-2 e UC-3.	Técnico em T.I para programadores. Experiência profissional na área de atuação.

2.9. PLANO DE FINANCEIRO

2.9.1. Custos do Serviço

FUNCIONARIOS	SALÁRIOS	TOTAL DE ENCARGOS
Programador Profissional	R\$ 5.000,00	R\$ 2.644,44
Programador Junior	R\$ 3.000,00	R\$ 1.586,66
TOTAL	R\$ 8.000,00	R\$ 4.231,10

Obs.: O salário em carteira do colaborado programador júnior será de R\$ 1.500,00, serão necessários 02 colaboradores.

CUSTO DO SERVIÇO	
Total Salário Funcionários	R\$ 8.000,00
Total de Encargos	R\$ 4.231,10
Custo total	R\$ 12.231,10

Custo Mão Obra = $\frac{12.231,10}{220} = R\$ 55,60$ por hora

220 horas

2.9.2. Custos Fixos

CUSTOS FIXOS	
Custos	Valores
Diarista	R\$400,00
Escritório de contabilidade	R\$1000,00
Manutenção preventiva	R\$800,00
Aluguel	R\$940,00
IPTU	R\$60,00
Energia	R\$100,00
Água	R\$100,00
Internet	R\$200,00
Matérias para escritório	R\$200,00
Total	R\$2.900,00

Valor mensal das despesas fixas: R\$ 2.900,00

Horas mensais trabalhadas: 220 horas

Custo Fixo: R\$ 2.900,00 ÷ 220 horas = R\$ 13,18 por hora.

2.9.3. Custos Variáveis

CUSTOS VARIÁVEIS	
Custos/Impostos	Porcentagem
Simplex nacional	6,00%
Total	6,00%

Custo variável sobre o preço de venda.

Produto	Preço Unitário Semanal	Quantidade de anunciante X Quantidade de Semana	Total	Impostos	Total Imposto
App Banner	R\$ 40,00	10 X 4	R\$1.600,00	6,00%	R\$ 96,00
App Island móbile	R\$ 40,00	10 X 4	R\$1.600,00	6,00%	R\$ 96,00
Twitter	R\$ 500,00	10 X 4	R\$20.000,00	6,00%	R\$1.200,00
Facebook	R\$ 500,00	10 X 4	R\$20.000,00	6,00%	R\$1.200,00
YouTube	R\$ 500,00	10 X 4	R\$20.000,00	6,00%	R\$1.200,00
Total					R\$3.792,00

2.9.4. Apuração Custo Total do Serviço

Produto	Custo do Serviço	Custo Fixo	Custo Variável	Custo Total
App Banner	R\$ 55,60	R\$ 16,18	R\$ 96,00	R\$ 167,78
App Island móbile	R\$ 55,60	R\$ 16,18	R\$ 96,00	R\$ 167,78
Twitter	R\$ 55,60	R\$ 16,18	R\$ 1.200,00	R\$ 1.271,78
Facebook	R\$ 55,60	R\$ 16,18	R\$ 1.200,00	R\$ 1.271,78
YouTube	R\$ 55,60	R\$ 16,18	R\$ 1.200,00	R\$ 1.271,78

2.10. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos Fortes	<p>Forças</p> <p>Desenvolvemos produtos pensando exclusivamente nas necessidades dos nossos clientes.</p>	<p>Oportunidades</p> <p>Somos uma empresa de tecnologia personalizável, conseguimos alcançar todos os clientes de forma pratica e individual.</p>
Pontos Fracos	<p>Fraquezas</p> <p>Passamos a maior parte do tempo divulgando, pois a empresa é pequena e pouco conhecida.</p>	<p>Ameaças</p> <p>Temos muitos concorrentes em maior potencial, que por serem grandes tem a possibilidade de desenvolver e produzir mais em menos tempo.</p>

Conclusão: Por termos o intuito de crescer e continuar com a ideia de criar softwares que funcionem como soluções empresariais e pessoais; acreditamos que temos chance de atingir um maior percentual de clientes, por conta da continuidade que daremos ao foco no mesmo. Conforme agregarmos valor a empresa não haverá mais necessidade de gastar tanto tempo e dinheiro com divulgação. Sobrará mais tempo e dinheiro para investir em desenvolvimento, como consequência a empresa tende a crescer.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo desse trabalho foi a criação da empresa AJN Soluções Tec. E o desenvolvimento do seu primeiro produto o aplicativo RapidaMENTE, que tem como foco auxiliar no tratamento do Alzheimer.

O primeiro passo do trabalho foi identificar os problemas das pessoas e empresa, onde fosse possível o desenvolvimento de software que atuasse como solução. Através de pesquisas bibliográficas realizadas, foi identificada a falta de aplicativos na área da saúde, além do problema encontrado, surge uma nova oportunidade de inovação, desenvolver um software como auxílio no tratamento de doenças, direcionados para os pacientes.

Como a ideia seria inovadora, foi preciso buscar uma doença, pouco explorada, para que o software atua-se diretamente como auxílio, e fosse o primeiro modo inovador para o tratamento. Entre os inúmeros problemas, o Alzheimer foi o foco do nosso primeiro produto.

Para desenvolver o software, a doença teria que ser compatível, com as funções possíveis para o seu desenvolvimento. No tratamento do Alzheimer, utiliza meios físicos como jogos de raciocínio de memória para retardada a doença. Alzheimer é compatível com a ideia do software, pois é possível desenvolver jogos para o software.

Transcorrido o desenvolvimento do trabalho, foi possível alcançar o objetivo do mesmo, a viabilidade da criação do aplicativo RapidaMENTE. Entretanto a disponibilidade de tempo limitada e a falta de recursos, não permitiu que fosse desenvolvido o aplicativo de RapidaMENTE.

Portando com foco no nosso princípio geral idealizamos um produto que atuará como solução para o problema de milhares de portadores de Alzheimer, famílias e médicos que lutam diariamente para introduzirem tratamentos eficazes em suas vidas.

Visando uma abrangência mundial nosso produto terá formato digital e poderá alcançar todos que se interessar. Uma ideia inovadora e com potencial no mercado.

REFERÊNCIAS

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Administrando para obter resultados**. Tradução Nivaldo Montingelli Jr. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2003.

FRAZÃO, Arthur. **Tratamento para Alzheimer**. 2015. Disponível em: <<http://www.tuasaude.com/tratamento-para-alzheimer/>>. Acessado em: 25 novembro de 2015.

KELLER, Kevin L.; KOTLER, Philip. **Administração de Marketing**. 12 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

KOTLER, Philip. **Marketing para o século XXI**: como criar, conquistar e dominar mercados. São Paulo: Futura, 1999.

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing**. Ed. 10. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Administração de Marketing**: Conceitos, Planejamento e Aplicações a realidade brasileira. São Paulo: Atlas, 2006.

LEITE, Alessandro. **Metodologia de desenvolvimento de Software**: conceitos sobre desenvolvimento de softwares. 2015. Disponível em: <<http://www.devmedia.com.br/metodologia-de-desenvolvimento-de-software/1903>>. Acessado em: 31 de outubro de 2015.

MOSNA, Alessandra Webber *et al.*. **Desenvolvimento de produtos**. 2015. Disponível em: <<http://www.ebah.com.br/acontent/ABAAAub4AE/desenvolvimento-produtos-desing-marketing>>. Acessado em: 31 de outubro de 2015.

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO CONTRATO SOCIAL

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE: AJN Soluções Tec

Adriane Ferreira Ribeiro, Brasileiro, Solteira, 12/02/1996, RG 49.769.390-2, CPF 433.870.848-46, Rua Shintitaro Sakuno nº61, Bairro Lacombe, Pompéia-SP, CEP 17.580-000;

Adriale da Silva Olivencio Mendes, Brasileiro, Solteira, 23/02/1994, RG 49.774.531-8, CPF 423.149.918-77, Alameda Liver Pool nº235, Vila Inglesa, Tupã-SP, CEP 17.603.610.

Jessica Godez Agudo, Brasileira, Casada, 05/06/1991, RG18.966.201-7, CPF 417.100.598-18, Rua Carlos Gomez Pato nº90, Jardim Apoema, Tupã-SP, CEP 17.604-610;

João Victor StangariPompeo, Brasileiro, Solteiro, 18/05/1997, RG 39.764.022-5, CPF 471.854.508-02, Rua AntonioAndriane nº 481ª, Vila abarca, Tupã-SP, CEP: 17.605-610;

Natielly Aparecida Oliveira dos Santos, Brasileira, Casada, 21/06/1995, RG 37.540.685-2, CPF 439.258.213-70, Rua Bezerra de Menezes nº 255 AP 33 bloco C, Vila Independência, Tupã-SP, CEP 17.606-610.

Constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ªA sociedade girará sob o nome empresarial AJN SoluçõesTec e terá sede e domicílio na Macús nº196, casa, Centro/Tupã-SP, CEP:17.604.610;

2ªO capital social será R\$ 150.000,00, dividido em 5 quotas de valor nominal R\$30.000,00, integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Adriane Ferreira Ribeiro nº de quotas 1 R\$ 30.000,00

Adriale da Silva Olivencio Mendes nº de quotas 1 R\$30.000,00

Jessica de Godez Agudo nº de quotas 1 R\$30.000,00

João Victor StangariPompeo nº de quotas R\$ 30.000,00

Natielly Aparecida de Oliveira dos Santos nº de quotas R\$30.000,00;

3ªO objeto será Empresa de desenvolvimento de Software;

4ªA sociedade iniciará suas atividades em 1 de agosto de 2016 e seu prazo de duração é indeterminado;

5ªAs 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;

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

7ªA administração da sociedade caberá João Victor StangariPompeo com os poderes e atribuições de que assinará individualmente, somente em negócios de exclusivo interesse da sociedade, podendo representá-la perante repartições Públicas, Federais, Estaduais, Municipais e Autárquicas, inclusive Bancos, sendo-lhes vedado no entanto, usar a denominação social em negócios estranhos aos interesses da sociedade, ou assumir responsabilidade estranha ao objetivo social, seja em favor de quotista ou de terceiros, 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 da cada exercício social, em 31 de dezembro, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apurados;

9ªNos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão administrador (es) quando for o caso;

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

11ªOs sócios poderão, de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de “pro labore”, observadas as disposições regulamentares pertinentes;

12ªFalecendo 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;

13ºO(s) Administrador (es) declara(m), sob as penas da lei, de que não está(ão) impedidos de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar(em) 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;

14ºFica eleito o foro de Tupã 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 5 vias.

TUPÃ-SP, 28 de junho de 2016.

Adriane Ferreira Ribeiro

49.774.531-8

Adriele da Silva O. Mendes

49.647.210-8

Jessica de Godez Agudo

18.966.201-7

João Victor StangariPompeo

19.601.522-2

Natielly Aparecida de O.dos Santos

22.445.117-6

Visto: _____ (OAB/SP)

Nome

APÊNDICE B – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS

