



Etec Irmã Agostina  
Desenvolvimento de sistemas

Gabriele Lopes Silva  
Lucas Alves de Souza  
Lucas Vinicius de Oliva  
Patrick Peixoto Violin  
Ryan Pablo Santiago Gaspri

## **TÍTULO DO TRABALHO: Economia On**

Trabalho de Conclusão de curso

São Paulo

2022



ETEC IRMÃ AGOSTINA  
Desenvolvimento de sistemas

Gabriele Lopes Silva  
Lucas Alves de Souza  
Lucas Vinicius de Oliva  
Patrick Peixoto Violin  
Ryan Pablo Santiago Gaspri

## **TÍTULO DO TRABALHO: Economia On**

Aplicativo de gerenciamento pessoal

*Trabalho de Desenvolvimento de aplicação  
Apresentado ao Curso de Desenvolvimento  
de Sistemas da Escola ETEC Irmã Agostina*

São Paulo

2022

## Resumo

O presente trabalho/projeto tem como objetivo ser a forma mais prática e rápida de controlar as finanças e ser a melhor opção em relação a praticidade econômica, além disso ele irá demonstrar como pode ser prático gerenciar dinheiro, mostrando e analisando os gastos do cliente, indicando alternativas sobre como melhorar a situação financeira do nosso cliente etc. Iniciamos já apresentando os nossos objetivos, tanto os gerais quanto os específicos. A partir daí, foi realizada a montagem do nosso cronograma e a pesquisa de campo, onde o cronograma foi organizado do início ao fim, mostrando a data de início e data de finalização, agora já a pesquisa de campo, ela engloba também o público-alvo, onde perguntamos a diversas pessoas sugestões e ideias para implementar no projeto.

**Palavras-chave:** Finanças. Econômica. Dinheiro. Público Alvo. Projeto.

## Sumário

1. INTRODUÇÃO.....	4
2. OBJETIVOS GERAIS.....	5
3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	6
4. CRONOGRAMA.....	7
5. PESQUISA DE CAMPO.....	9
6. PUBLICO-ALVO.....	10
7. ANÁLISE GRAFICA.....	11
8. FLUXOGRAMA DO PROJETO.....	14
9. DIAGRAMA DE CASO DE USO.....	15
10. DIAGRAMA DE ENTIDADE DE RELACIONAMENTO.....	16
11. SUMÁRIO EXECUTIVO.....	17
12. ANÁLISE DE MERCADO.....	18
13. PLANO DE MARKETING.....	19
14. ANÁLISE DE SWOT.....	21
15. OS 4 C'S.....	22
16. OS 4 A'S.....	22
17. INVESTIMENTO FIXO.....	23
18.CUSTO VARIÁVEL.....	24
19. CUSTO FIXO.....	24
20. PONTO DE EQUILIBRIO.....	25
21. PAYBACK.....	25
22. CONCLUSÃO.....	26
23. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	27

## 1. Introdução

Esse trabalho tem como intuito apresentar um aplicativo que atenda às necessidades da população e assim facilitar um pouco mais a vida dela, os aplicativos vem se tornando um principal ajudante na vida das pessoas e as mudando muito, seja qual for a função que ele apresenta.

Mas nesse trabalho iremos apresentar o que o nosso aplicativo pode oferecer a população, quais os objetivos gerais dele e o no que ele pretende mudar e facilitar a vida da população, tendo como principal o orçamento pessoal, que nada mais é que a previsão dos recebimentos e gastos que você terá

A decisão desse projeto veio com base em uma pesquisa que fizemos que comprovam que 70% da população de dificuldade em conseguir controlar suas finanças, então a solução do aplicativo é fazer com que as pessoas consigam administrar melhor seus gastos por mês.

## **2. Objetivos Gerais**

O aplicativo tem o objetivo principal de ajudar as pessoas a controlarem o seu dinheiro e seus gastos ao mês, trazendo assim uma vida financeira com mais controle sobre o dinheiro, ou seja, tenta trazer um benefício as pessoas com problemas financeiros como o excesso de dívidas ou os gastos que ultrapassam o limite, este aplicativo é excelente para registrar tudo e estabelecer o teto de gastos, assim será possível o usuário exceder seus limites e conseguir economizar dinheiro.

### 3. Objetivos Específicos

- 1 - Interface que mostre dados anteriores e atuais
- 2 - Ter avisos interativos
- 3 - Simplicidade
- 4 - Previsão de dados futuros
- 5 - Se destacar
- 6 - Facilitar as finanças
- 7 - Cadastro prático

Alternativas:

- a - Gráficos interativos em que seja possível visualizar de 3 meses antes até um ano depois
- b - Ter avisos com a questão principal e se usados mostrar dados e alternativas possíveis
- c - Em poucos toques chegar até o resultado (regra dos três toques)
- d - Criar um sistema que pegue variáveis anteriores e tire uma média
- e - Apresentar mais praticidade e eficiência
- f - Deixar a poucos cliques tudo que você tem disponível
- g - Múltiplas escolhas, em ordem alfabética e diretas

## 4. Cronograma

	Datas	Fevereiro	Datas	Março	Datas	Abril	Datas	Mai	Datas	Junho
Semana 1	07/fev	Sem uso	07/mar	Aplicação - 2	04/abr	Programar - 1	02/mai	Programar - 6	06/jun	Testes
Semana 2	14/fev	Revisões - 1	14/mar	Revisão - 2	11/abr	Programar - 2	09/mai	Programar - 7	13/jun	Ramificação
Semana 3	21/fev	Aplicação - 1	21/mar	Aplicação - 3	18/abr	Programar - 3	16/mai	Programar - 8	20/jun	Ramificação
Semana 4	28/fev	Carnaval	28/mar	Aplicação - 4	25/abr	Programar - 4	23/mai	Programar - 9	27/jun	Projeto final
Semana 5						Programar - 5	30/mai	Programar - 10		
	14/fev	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Revisar documentação - definir pontos altos e baixos</li> <li>2 Revisar cores, formas e tipografia - definir requisitos básicos</li> <li>3 Pesquisar qual a programação - escolher a que melhor case com o projeto</li> <li>4 Pesquisar qual a programação - escolher a que melhor case com o projeto</li> <li>5 Pesquisar qual a programação - escolher a que melhor case com o projeto</li> <li>6 Criar uma apresentação power point - explicando o projeto com base nos modelos</li> <li>7 Definir metas - analisar categorias e escolher a melhor forma de aplicação</li> <li>8 Pesquisar qual a programação - escolher a que melhor case com o projeto</li> </ol>				21/fev	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Melhorar pontos baixos encontrados - apresentar melhorias</li> <li>2 Desenvolver logo - apresentar razões e motivos</li> <li>3 Mostrar a linguagem - apresentar um pequeno projeto</li> <li>4 Mostrar a linguagem - apresentar um pequeno projeto</li> <li>5 Mostrar a linguagem - apresentar um pequeno projeto</li> <li>6 Definir organização - achar a melhor forma de apresentar o tema</li> <li>7 Organizar os dados - organizar o trello e adicionar o que foi feito essa semana</li> <li>8 Mostrar a linguagem - apresentar um pequeno projeto</li> </ol>			
	07/mar	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Apresentar topicos - aqueles pedidos pelo professor</li> <li>2 Desenvolver planos de fundo - para o site, app e apresentação</li> <li>3 Desenvolver uma tela - fazer uma tela de login simples</li> <li>4 Desenvolver uma tela - fazer uma tela de login simples</li> <li>5 Desenvolver um banco - fazer o banco de uma tela de login</li> <li>6 Definir nossa apresentação - escolher roupas ou um padrão</li> <li>7 Organizar como serão feitas as fases de produção</li> <li>8 Desenvolver uma tela - tela de apresentação básica</li> </ol>				14/mar	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Revisar - observar ortografia e concordância</li> <li>2 Apresentar - contratos entre letras fundo e formas</li> <li>3 Instalar - instalar novas fontes no aplicativo</li> <li>4 Descobrir - aprender a como adicionar um gif</li> <li>5 Levantar as variáveis necessárias</li> <li>6 Apresentar a divisão de topicos por pessoa</li> <li>7 Definir requisitos da fase de teste</li> <li>8 Descobrir - como aplicar um pequeno gif</li> </ol>			
	21/mar	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Finalizar documentação</li> <li>2 Desenvolver animação - tela de splash e site</li> <li>3 Fazer tela de cadastro sem interação</li> <li>4 Fazer botões em uma tela de cadastro</li> <li>5 Desenvolver um banco - para o cadastro</li> <li>6 Finalizar apresentação</li> <li>7 Organizar como serão feitas as fases de testes</li> <li>8 Desenvolver uma tela com interação - tela de apresentação básica</li> </ol>				28/mar	<ol style="list-style-type: none"> <li>2 Desenvolver telas finais de todo o projeto</li> <li>3 Fazer tela de cadastro com interações</li> <li>4 Fazer conexões na tela de cadastro</li> <li>5 Aplicar o banco no Front e Back-end</li> <li>7 Definir cronograma final</li> <li>8 Fazer tela de cadastro com interações</li> </ol>			
	04/abr	<ol style="list-style-type: none"> <li>3 Layout da tela de cadastro parte 1</li> <li>4 Programação da interação parte 1</li> <li>5 Criar tabelas e variáveis para a tela de cadastro</li> <li>8 Criar tela de cadastro parte 1</li> <li>9 Definir as necessidades finais para a parte 2</li> <li>10 Definir as necessidades finais para a parte 2</li> <li>11 Definir as necessidades finais para a parte 2</li> <li>12 Definir as necessidades finais para a parte 2</li> </ol>				11/abr	<ol style="list-style-type: none"> <li>3 Terminar layout da tela de cadastro</li> <li>4 Terminar programação da interação</li> <li>5 Implementar tabelas na tela de cadastro</li> <li>8 Finalizar parte interna da tela de cadastro</li> <li>9 Definir necessidades para as telas graficas parte 1</li> <li>10 Definir necessidades para as telas graficas parte 1</li> <li>11 Definir necessidades para as telas graficas parte 1</li> <li>12 Definir necessidades para as telas graficas parte 1</li> </ol>			
	18/abr	<ol style="list-style-type: none"> <li>3 Começar layout grafico parte 1</li> <li>4 Desenvolver interface de graficos parte 1</li> <li>5 Criar banco para o acumulo de dados do grafico</li> <li>8 Criar grid inicial parte 1</li> <li>9 Definir as necessidades finais para a parte 2</li> <li>10 Definir as necessidades finais para a parte 2</li> <li>11 Definir as necessidades finais para a parte 2</li> <li>12 Definir as necessidades finais para a parte 2</li> </ol>				25/abr	<ol style="list-style-type: none"> <li>3 Terminar layout grafico</li> <li>4 Terminar interface grafica</li> <li>5 Incrementar banco de dados na programação</li> <li>8 Terminar grid inicial</li> <li>9 Definir necessidades para tela principal</li> <li>10 Definir necessidades para tela principal</li> <li>11 Definir necessidades para tela principal</li> <li>12 Definir necessidades para telas secundarias</li> </ol>			
	02/mai	<ol style="list-style-type: none"> <li>3 Fazer layout da tela principal</li> <li>4 Fazer interface da tela principal</li> </ol>				09/mai	<ol style="list-style-type: none"> <li>3 Fazer layout da tela de recomendações</li> <li>4 Fazer interface da tela de recomendações</li> </ol>			



	3	Fazer layout da tela principal	3	Fazer layout da tela de recomendações
	4	Fazer interface da tela principal	4	Fazer interface da tela de recomendações
	5	Fazer a conexão de banco da tela principal	5	Fazer a conexão de banco para tela de recomendações
	8	Fazer telas secundárias parte 1	8	Fazer telas secundárias parte 2
	9	Definir necessidades para tela de recomendações	9	Definir necessidades para tela de splash e perfil
	10	Definir necessidades para tela de recomendações	10	Definir necessidades para tela de splash e perfil
	11	Definir necessidades para tela de recomendações	11	Definir necessidades para tela de splash e perfil
	12	Ajudar na construção das telas secundárias parte 1	12	Ajudar na construção das telas secundárias parte 2
16/mai			23/mai	
	3	Fazer layout da tela de splash e perfil	3	Fazer layout da tela de login
	4	Fazer interface da tela de splash e perfil	4	Fazer layout da tela de login
	5	Fazer conexão de banco da tela de perfil	5	Fazer conexão do banco para a tela de login
	8	Fazer telas secundárias parte 3	8	Finalizar site
	9	Definir necessidades para a tela de login	9	Ajudar na finalização do projeto
	10	Definir necessidades para a tela de login	10	Ajudar na finalização do projeto
	11	Definir necessidades para a tela de login	11	Ajudar na finalização do projeto
	12	Ajudar na construção das telas secundárias parte 3	12	Ajudar na finalização do projeto
30/mai				
	3	Finalizar projeto		
	4	Finalizar projeto		
	5	Finalizar projeto		
	8	Finalizar projeto		
	9	Finalizar projeto		
	10	Finalizar projeto		
	11	Finalizar projeto		
	12	Finalizar projeto		

		09/mai	16/mai
1 Back-End		1 Telas em atraso	1 Telas em atraso -2
2 Front-End		2 Telas em atraso	2 Telas em atraso -2
3 API		3 Início do desenvolvimento do CRUD	3 Desenvolvimento do CRUD -2
4 Banco		4 Ajuda dentro da parte da API	4 Criação da API
5 Site		5 Entregar telas em atraso	5 Entregar telas em atraso
6 Design		6 Entregar telas em atraso	6
		23/mai	30/mai
1 Patrick		1 Tela de Login	1 Finalizar projeto
2 Ryan		2 Tela de Login	2 Finalizar projeto
3 Lucas V.		3 Finalizar o CRUD	3 Implementar dentro do site
4 Lucas A.		4 Relacionar a API ao CRUD	4 Implementar dentro do APP
5 Gabriele		5 Projetar telas adjacentes	5 Finalizar projeto
6 Gabriele		6	6

## 5. Pesquisa de Campo



## JUSTIFICATIVAS

- 1- Porque é algo difícil de encontrar
- 2- Acredito que esse seja o mais inovador. Os outros já existem empresas que oferecem o mesmo serviço. Por que atinge uma maior quantidade de pessoas. Pois muitas comunidades periféricas ficam isoladas do sistema de transporte público ou acabam sendo submetidas a processos burocráticos.
- 4- Porque hoje finanças pessoais é uma das áreas que as pessoas menos cuidam. Em época de crise econômica, as pessoas precisam de mais conhecimento de como gerir suas finanças de forma mais inteligente e rápida. Porque as pessoas puderam ter controle sobre suas finanças com facilidade.

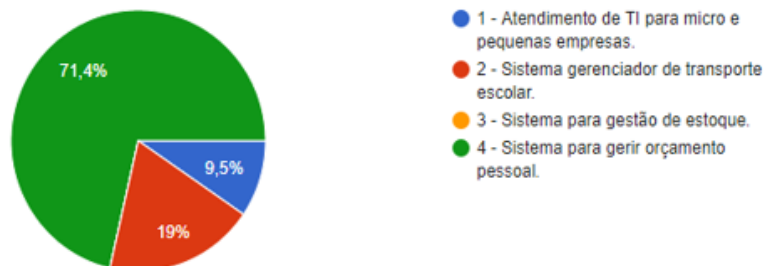
## **6. Público-alvo**

O nosso público alvo é de jovens adultos entre 18 a 30 anos, porque é esse público que ingressa no mercado de trabalho e acabam por receber muito pouco, e é aí onde o aplicativo entra auxiliando essas pessoas. Nessa faixa com o consumismo, é mais comum as pessoas se endividarem e começarem também a planejar uma família, com isso ela já tem que se organizar melhor, por isso faz sentido de ela começar a usar o nosso aplicativo.

## 7. Análise Gráfica

Gráfico 1: Qual destes projetos você acha mais útil para a população?

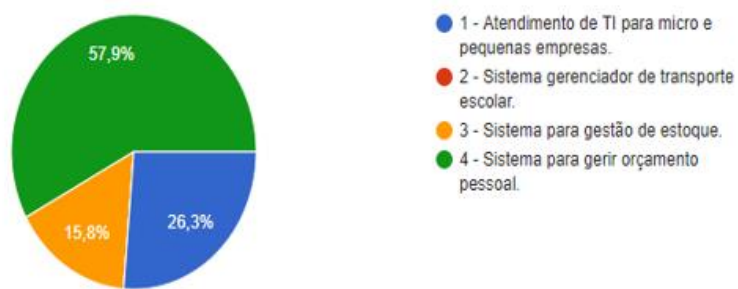
21 respostas



Aqui no gráfico 1 procuramos saber qual destes projetos os respondentes acham mais úteis para a população. A maioria (71,4%) acha que o sistema para gerir orçamento pessoal é o mais útil para a população. Já 19% acreditam que o sistema gerenciador de transporte escola é mais útil para a população. Agora só 9,5% acham que o atendimento de TI para micro e pequenas empresas é o mais útil para a população. E 0% acha que sistema para gestão de estoque é mais útil para a população.

Gráfico 2: Qual destes projetos você acha mais útil para você?

19 respostas



No gráfico 2, procuramos saber qual destes projetos os entrevistados acham mais úteis para si próprio. A maioria (57,9%) acha que o sistema para gerir orçamento pessoal é o mais útil para si próprio. Já 26% acreditam que atendimento de TI para micro e pequenas empresas é mais útil para a população. Agora só 15,8% acham que o sistema para gestão de estoque é o mais útil para si próprio. E 0% acha que sistema gerenciador de transporte escola e é mais útil para si próprio.

Gráfico 3: Qual destes projetos você acha mais desnecessário para a população?

19 respostas



No gráfico 3, procuramos saber qual destes projetos os entrevistados acham menos úteis para a população. A maioria (42,1%) acha que o sistema para gestão de estoque é o menos útil para a população. Já 31,6% acreditam que o sistema gerenciador de transporte escola é menos útil para a população. Agora só 21,1% acham que o atendimento de TI para micro e pequenas empresas é o menos útil para a população. E 0% acha o sistema para gerir orçamento pessoa é menos útil para a população.

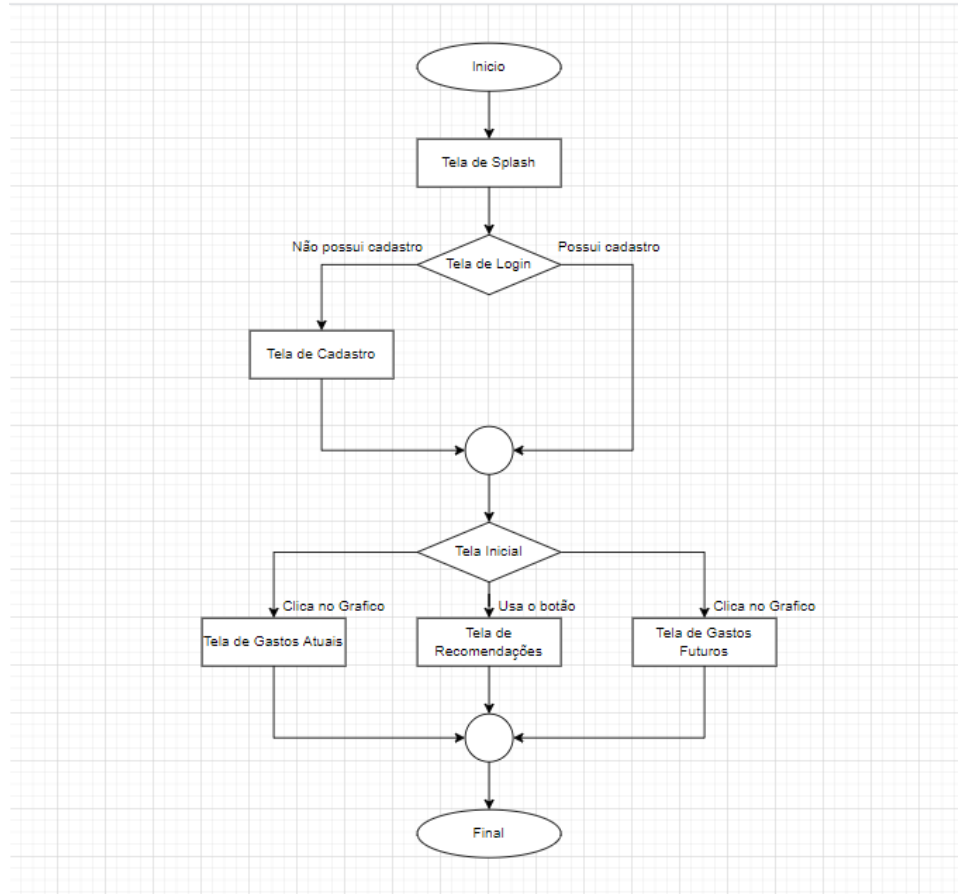
Gráfico 4: Qual destes projetos você acha mais desnecessário para você?

18 respostas

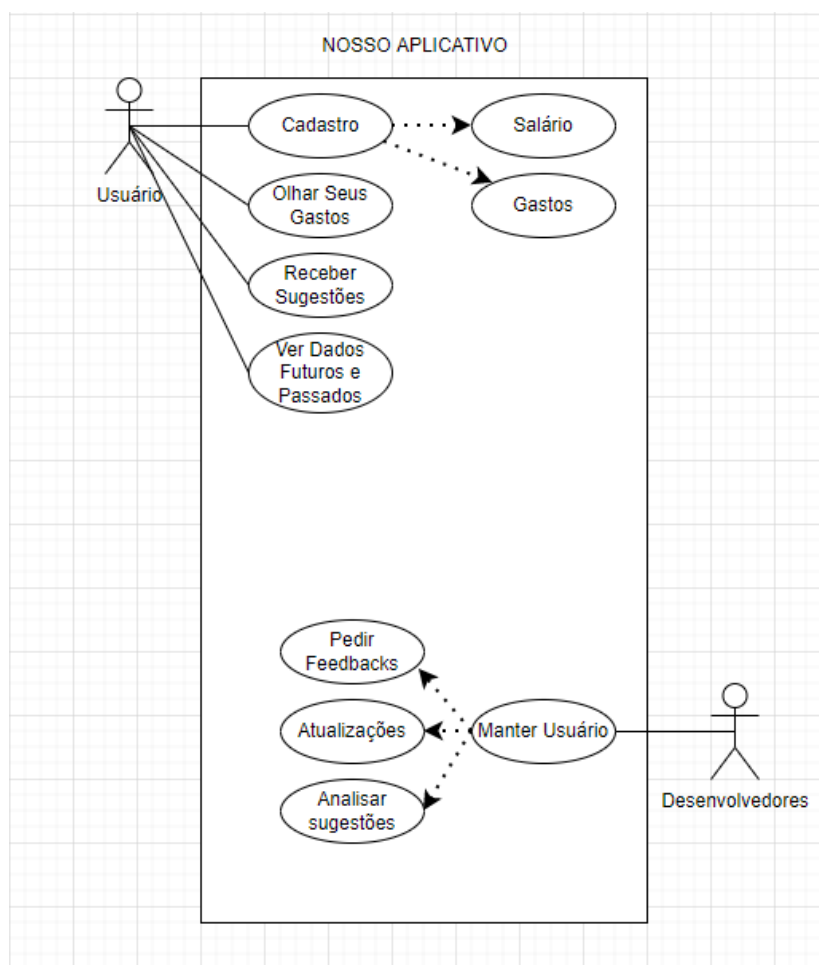


No gráfico 4, procuramos saber qual destes projetos os respondentes acham menos úteis para si próprio. A maioria (66,7%) acha que o sistema gerenciador de transporte escola é o menos útil para si próprio. Já 22,2% acreditam que o sistema para gestão de estoque é menos útil para a população. Agora o atendimento de TI para micro e pequenas empresas e o sistema para gerir orçamento pessoa não tiveram nenhum voto/resposta.

## 8. Fluxograma do Projeto

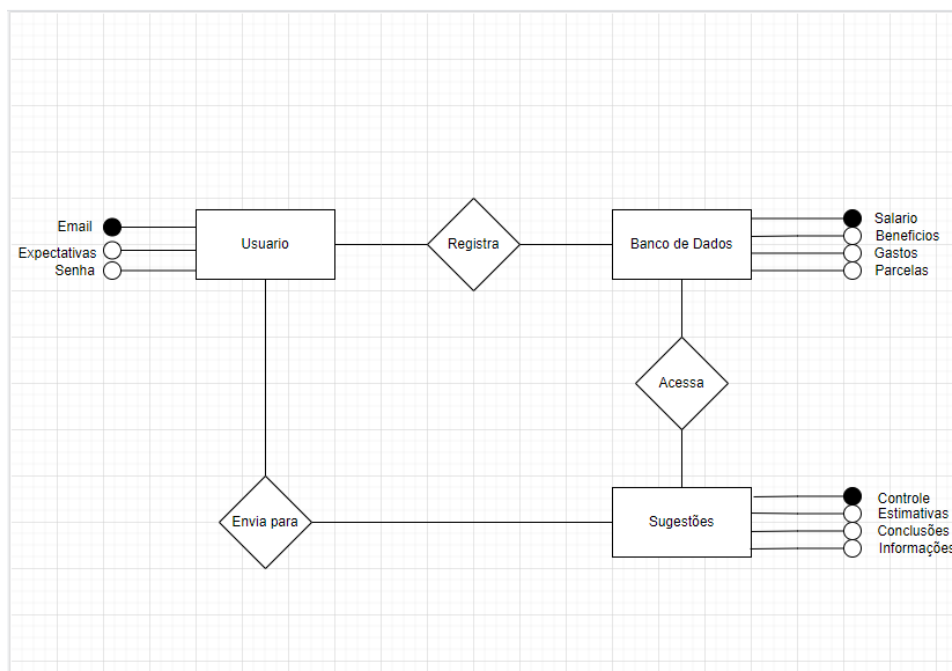


## 9. Diagrama de Caso de Uso





## 10. Diagrama Entidade-Relacionamento (DER)



## 11. Sumário executivo

### 1. Resumo dos principais pontos do plano de negócio

#### - Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Os currículos estão ligados por contrato firmado por algumas pessoas de nossa empresa, no futuro pretendemos juntar tudo e deixar mais profissional.

#### - Dados do empreendimento

Razão Social: Economia On Service Ltda.

Nome Fantasia: Economia On.

Ramo de atividade: Tecnologia e inovação.

Objeto Social: O propósito da nossa empresa é ajudar o cliente a economizar dinheiro e focar o seu dinheiro em coisas fúteis.

#### - Missão, Visão e Valores da Futura Empresa

“ECONOMIZAR O DINHEIRO DE TODOS OS CLIENTES, COM SIMPLICIDADE E EMPATIA”

#### - Setores de atividade

CNAE: 9511-8/00

#### - Forma Jurídica

Economia On Service Ltda.

#### - Enquadramento tributário

Tipo de empresa: EPP.

Para Opção de EIRELI - Integralizar 150 X Salário-Mínimo Vigente.

**- Capital social**

R\$ 15.000,00

**- Fonte de recursos**

Se for necessário um financiamento, ele não pode passar de R\$ 10.000,00, por conta do teto salarial da empresa. Se não conseguirmos o financiamento devemos recorrer aos nossos próprios recursos, onde devemos deixar guardado em média R\$ 5.000,00 para gastos urgentes.

## **12. Análise de Mercado**

**- Estudo dos clientes**

O tamanho é de 115 milhões de pessoas. O perfil demográfico é mais das pessoas dos Sudeste do Brasil, mais precisamente em São Paulo.

O perfil do cliente, é de jovens adultos entre 18 a 30 anos, onde a renda é muito baixa e geralmente tem o ensino médio completo.

O cliente costuma comprar alimentos, roupas mensalmente e de vez em quando gasta dinheiro com shows, cinema etc.

Os clientes estão dispostos a pagar R\$ 15,00 por mês, para usar o nosso aplicativo.

O tipo do cliente é pessoa física.

**- Estudo dos concorrentes**

Os nossos maiores concorrentes são os aplicativos, 52 Semanas, Minhas Economias e Cofrinho.

Eles oferecem um roteiro pronto de como você pode economizar o seu dinheiro além de oferecer diversos pacotes Premium com melhorias.

São diretos.

Os seus pontos fortes são o design e a simplicidade, agora os pontos fracos são o marketing e a grande quantidade de anúncios.

Um produto como o nosso sim, serviria como um concorrente direto, porque o nosso marketing seria avassalador.

O grau de satisfação é muito grande dos clientes.

#### **- Estudo dos fornecedores**

Os nossos futuros fornecedores serão bancos, como Banco do Brasil e Santander.

As condições são simples, todas as informações como localização e preço, devem estar corretas e deve estar localizado em todo Sudeste brasileiro.

Os pontos fortes do Banco do Brasil, é que ele é o banco mais conhecido do Brasil, sendo então um grande chamariz, agora os pontos fracos, é que o banco é muito irredutível. Os pontos fortes do Santander é que ele é muito redutível, agora os pontos fracos é que muitos clientes reclamam de diversos problemas que a empresa tem em seus aplicativos. A divisão de percentuais é de 5% para o Banco do Brasil e 5% para o Santander.

### **13. Plano de Marketing**

#### **- Descrição dos principais produtos e serviços**

Qual a abordagem e estratégia geral a ser utilizada para lançar o(s) produto(s) / serviço(s) e ganhar reconhecimento e aceitação do mercado?

Uma abordagem intuitiva, onde a estratégia é focar no marketing digital e confrontar nossos adversários.

#### **- Quais são as prioridades de marketing em relação aos segmentos e quais serão as alocações nos esforços de marketing em cada um destes segmentos?**

As prioridades de marketing é uma abordagem mais intuitiva em relação aos segmentos, as alocações vão ser em partes periféricas com o intuito de auxiliar e ensinar esse público a administrar o seu dinheiro.

**- Como o mercado será expandido? Em quanto tempo? Utilize Planejamento estratégico a curto, médio e longo prazo.**

Será expandido para outros centros urbanos além de São Paulo em 1 ano e meio.

**- Preço**

- Como os preços serão estabelecidos?
- Os preços serão estabelecidos ao longo de horas trabalhadas dos nossos profissionais de marketing.
- Qual será o preço dos do(s) produto(s) / produto(s) + serviço(s) em relação à concorrência? (Devido a fatores de demanda, oferta e concorrência);
- O preço sera dividido em 3 planos premium, eles valem R\$ 15,00, R\$ 30,00 e R\$ 50,00.
- Como os preços evoluirão ao longo do tempo?  
Evoluirão com base do valor do dollar.
- Como o consumidor comprará seu produto? Por vê-lo ou através de comentários favoráveis de terceiros;
- Vai comprar através do proprio aplicativo.
- Existem concorrentes diretos ou somente indiretos? Identificá-los e apresentar os preços praticados no mercado.
- Sim existem e são diretos, porém nós somos um diferencial no mercado, os preços são mais caros que o nosso, pois eles já estão um bom tempo no mercado.

**- Estratégias promocionais**

Como a futura empresa será divulgada? Detalhar. – Cuidado com a parte de custos, este deverá ser lançado na planilha de custos fixos na Seção 5.4 “custos fixos anuais”.

Será divulgada através das redes sociais e da tv.

**- Estrutura de comercialização**

Qual a visão do cliente quanto a estrutura da empresa?

(Use fotos, explique o que o cliente vê ao entrar na empresa, loja, quiosque, ao usar o site, ao comprar um serviço) – Sempre colocar no rodapé a fonte de onde foi retirada a figura, foto, mapa e a data da pesquisa.

### - Localização do negócio

Qual a localização e o porquê da escolha? Utilize mapa para ilustrar a localização e mencione argumentos realmente impactantes.

Av. Feliciano Correia, s/n - Jardim Satélite, São Paulo - SP, 04815-240, Etec Irmã Agostina.

### - Logomarca da Futura Empresa

Desenvolver Identificação visual / logomarca da futura empresa envolvendo formas, figuras, cores e/ou letras, explicando seu significado. Segue sugestão de link para o desenvolvimento:



## 14. Análise de Swot

### - Forças, oportunidades, fraquezas e ameaças:

1. Quais os pontos fortes da empresa (ambiente interno)?

União, organização, trabalho em equipe e diversidade.

2. Quais os pontos fracos da empresa (ambiente interno)?

Falta de equipamento, horários desconexos e equipe reduzida.

3. Quais as oportunidades da empresa (ambiente externo)?

Diferencial dentro do mercado, escassez de produtos similares no mercado e serviço gratuito.

4. Quais as ameaças que a empresa enfrentará (ambiente externo)?

Falta de conhecimento dos usuários referente a economia, custo de vida da população.

5. O que a empresa fará para aproveitar os pontos fortes e as oportunidades?

Observação da bolsa de valores e se atualizar as tendências do mercado.

6. O que a empresa fará para neutralizar os pontos fracos e as ameaças?

Iremos sempre procurar inovação e atender as necessidades dos nossos clientes

### **15. Os 4 C's:**

1. Cliente: Necessidade;
2. Conveniência: Praticidade e explicativo;
3. Comunicação: Marketing e público alvo;
4. Custo: Gratuitos com planos pagos futuramente;

### **16. Os 4 A's:**

1. Análise: Constante;
2. Adaptação: De acordo com o mercado de trabalho;
3. Ativação: Propaganda via site e física;
4. Avaliação: Equipes de profissionais qualificados;

## 17. Investimento Fixo

Descrição	Qtde	Valor Unitário	Valor Total
<b>1-Equipamentos</b>			
Ar Condicionado	1	R\$ 997	R\$ 997
Geladeira	1	R\$ 1.600	R\$ 1.600
Cafeteira	2	R\$ 100	R\$ 200
Filtro de água	1	R\$ 650	R\$ 650
<b>Total</b>			<b>R\$3.447</b>
<b>Total de Equipamentos Depreciáveis</b>			<b>R\$3.447</b>
<b>Total de Equipamentos não Depreciáveis</b>			<b>R\$0</b>
<b>2-Moveis e Utensílios</b>			
Mesa de Escritório	5	R\$ 290	R\$ 1.450
Cadeiras de Escritório	5	R\$ 540	R\$ 2.700
Aspirador de Pó	2	R\$ 190	R\$ 380
Microondas	1	R\$ 600	R\$ 600
Mesa p/ Cozinha 4 Cadeiras	1	R\$ 500	R\$ 500
Utensílios d/ Cozinha	3	R\$ 150	R\$ 450
Prateleira p/ Estoque	5	R\$ 200	R\$ 1.000
Tapete 2,00 x 3,200	1	R\$ 160	R\$ 160
Armario de Arquivos 6 Gavetas	5	R\$ 2.500	R\$ 12.500
Lixeiras	5	R\$ 19	R\$ 95
Extintor de incêndio	4	R\$ 155	R\$ 620
<b>Total</b>			<b>R\$20.455</b>
<b>Total de Moveis e Utensílios Depreciáveis</b>			<b>R\$16.800</b>
<b>Total de Moveis e Utensílios não Depreciáveis</b>			<b>R\$3.605</b>
<b>3-Equip.Informática e periféricos</b>			
Computador	5	R\$ 1.800	R\$ 9.000
Impressora	1	R\$ 380	R\$ 380
<b>Total</b>			<b>R\$9.380</b>
<b>Total de Equip.Informática e periféricos Depreciáveis</b>			<b>R\$9000</b>
<b>Total de Equip.Informática e periféricos não Depreciáveis</b>			<b>R\$380</b>
<b>Total Investimento</b>			<b>R\$33.282</b>



## 18. Custo Variável

Descrição			
Imposos e Contribuintes		1ºMês	2ºMês
ICMS(2)	5 %	R\$ 750	R\$ 775
PIS	0,01%	R\$ 1,50	R\$ 1,55
COFINS	01%	R\$ 15	R\$ 16
IRPJ(%)	8%	R\$ 1.200	R\$ 1.240
CSLL(%)	12 %	R\$ 1.800	R\$ 1.860
<b>TOTAL</b>	<b>26,1%</b>	<b>R\$ 3.900</b>	<b>R\$ 4.045,50</b>
Despesas		1ºMês	2ºMês
PlayStore		R\$ 150	R\$ 150
AppleStore		R\$ 200	R\$ 200
Total		R\$ 350	R\$ 350

## 19. Custo Fixo

## Custos /Despesas Fixos

Descrição	1º Mês	2º Mês
Água	R\$ 83,50	R\$ 86,80
Aluguel	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Depreciação	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Energia Elétrica	R\$ 249,20	R\$ 289,36
Impostos e Taxas	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Manutenção de Equipamento	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Materiais de Limpeza	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Material de Escritório	R\$ 80,00	R\$ 80,00
Marketing	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Salários e Encargos	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
Seguro Empresa	R\$ 182,00	R\$ 182,00
Serviços Terceirizados	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Sub total	R\$ 11.444,70	R\$ 11.338,16
Pequenas despesas	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 12.944,70</b>	<b>R\$ 12.838,16</b>

20.

**Equilíbrio**

**Ponto de**

$$\frac{R\$180.000}{R\$33.282 - R\$3.972,50} \times 100 = 61\%$$

## 21. Payback

22.

$$\frac{R\$50.000}{R\$180.000} \times 12 = 3.3$$

## Conclusão

Este projeto veio com base em todas as pesquisas que fizemos e análises de gráficos e pessoas, tentamos ao máximo entender o que a população precisava para suprir qualquer dificuldade em relação ao que decidimos.

Em relação ao aplicativo que tem o prazo para sair no mês de junho, fizemos alguns protótipos de telas e levamos até as pessoas para elas decidirem o que está bom ou ruim e o que precisamos mudar para deixar o aplicativo bastante interativo.

## **23. Referências Bibliográficas**

**- Ferramentas Utilizadas:**

Google Forms – Usado para fazer as pesquisas;

Excel – Organizar as respostas;

Quantux – Criar as telas;

Draw.io - Fluxogramas e entidades;

Android Studio – Criação do aplicativo;

Visual Studio Code – Criação do site;

Spring Boot – Criação da API;

**- Pesquisas gerais:**

AYAN, José e MATOS, Thaís. QUASE 9 MILHÕES DE JOVENS ESTÃO ENROLADOS COM DÍVIDAS NO BRASIL. Estadão. 12 mai. 2020. Disponível em: <https://infograficos.estadao.com.br/focas/por-minha-conta/materia/quase-9-milhoes-de-jovens-estao-enrolados-com-dividas-no-brasil>. Acesso em: 14 mar. 2022.

ACERTO, Meu. Endividamento entre jovens: como reverter esse crítico cenário. Exame. 5 nov. 2021. Disponível em: <https://exame.com/colunistas/meu-acerto/endividamento-entre-jovens-como-reverter-esse-critico-cenario/>. Acesso em: 14 mar. 2022.