

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ETEC PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN**

ENSINO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

SMART SÊNIOR – CAPACITANDO A TERCEIRA IDADE

OSASCO

2024

AMARILDO DA SILVA MACEDO JUSTO
DIOGO ALVARO DO NASCIMENTO
GABRIEL MUNIZ DE CARVALHO MARTINS
JOSE WELLISON ROSA DA SILVA
NICOLY MUNIZ DE CARVALHO MARTINS
WILLIAM ALVES SANTANA

SMART SÊNIOR – CAPACITANDO A TERCEIRA IDADE

Trabalho de criação e Desenvolvimento de Empresas, apresentado ao curso Técnico em Administração do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – Etec Prof. André Bogasian como pré-requisito para obtenção de título de Técnico em Administração.

OSASCO

2024

AGRADECIMENTOS

Agradecemos primeiramente a Deus por ter nos permitido realizar esse curso e conhecer pessoas tão importantes em nossa evolução acadêmica e profissional. Gostaríamos de expressar nossa profunda gratidão a todos que contribuíram para a realização deste trabalho de conclusão de curso. Agradecemos aos professores e coordenadores pela orientação valiosa, à nossa família pelo apoio incondicional e aos amigos que compartilharam conhecimento e incentivo ao longo dessa jornada acadêmica. Este TCC é resultado não apenas do nosso esforço, mas também da generosidade daqueles que nos cercam. Obrigado a todos que fizeram parte desta conquista.

“A mente que se abre a uma nova ideia jamais voltará ao seu tamanho original”.

- Oliver Wendell Holmes Sr.

RESUMO

A Smart Sênior é uma empresa que atua no ramo da educação e tecnologia, aplicando curso de smartphome para terceira idade. Ensinar os idosos a usar o celular (smartphone) é algo de grande importância social, levando em conta a evolução rápida que o Brasil passou na questão tecnológica e digital após a pandemia de Covid 19 e também a quantidade de pessoas da melhor idade que sofreram e tiveram grandes problemas durante a covid, por não saberem utilizar o celular da maneira correta.

Hoje o celular deixou de ser só um artigo de entretenimento e relações pessoais, passou a ser um item essencial para o dia a dia de cada brasileiro. Seja para realizar uma transação bancaria fazer um pedido de comida, fazer cadastro em benefícios do governo, realizar compras de ingressos para eventos e shows, ou ainda agendar uma consulta medica por exemplo.

Mediante a esse cenário, a Smart Sênior visa ajudar os idosos que estão desamparados e lhes dar instrução e orientação para aprender a utilizar essa ferramenta tão importante.

Com o curso de smartphome para terceira idade, será possível contribuir para minimizar as dificuldades que idosos enfrentam todos os dias por não saberem utilizar com segurança o aparelho celular.

Palavras chave: Smartphone, Celular, Curso, Sênior, Terceira Idade, Idosos.

SUMÁRIO EXECUTIVO

INTRODUÇÃO	8
PLANO DE MARKETING.....	9
Análise do Ambiente	9
Fatores Econômicos.....	9
Fatores Sócios culturais.....	10
Fatores Políticos legais e Tecnológicos	10
ANÁLISE DE OPORTUNIDADE, AMEAÇAS, FORÇAS E FRAQUEZAS	10
Oportunidades	10
Ameaças.....	11
Forças.....	11
Fraquezas.....	11
DEFINIÇÃO DO PUBLICO ALVO.....	11
DEFINIÇÃO DE POSICIONAMENTO DE MERCADO.....	11
DEFINIÇÃO DE ESTRATÉGIA DE MARKETING	12
Produto.....	12
Preço	12
Praça.....	12
Promoção.....	12
Marketing direto	13
Marketing para empresas e Instituições	13
Marketing nas redes sociais	13
Missão	13
Visão.....	13
Valores	14
PLANO OPERACIONAL.....	14
MERCADO CONSUMIDOR	17

INDÚSTRIA E CONCORRÊNCIA	18
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	20
Curso Básico	20
Curso Avançado	20
METODOLOGIA DE ENSINO	21
Cronograma	21
AVALIAÇÕES DE RISCO	21
Risco relacionado à saúde dos participantes	21
Risco relacionado ao ambiente de aprendizagem.....	21
Riscos relacionados à Segurança e privacidade.....	22
Riscos relacionados à interação.....	22
Medidas de mitigação de riscos.....	22
PLANO FINANCEIRO	23
Investimento Inicial do projeto	23
Projeção de vendas	23
Custos do projeto	23
Custos fixos	23
Custos Variáveis.....	24
Demonstrativo de Resultados (DRE)	24
Indicadores de Viabilidade do negócio	24
CONSIDERAÇÕES FINAIS	24
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	26
APÊNDICES.....	28
APÊNDICE A – LOGO DA EMPRESA	28

INTRODUÇÃO

A ideia surgiu de uma observação simples, um problema que se apresentava diante de cada brasileiro constantemente, mas que quase não é notado e nem tratado com a devida importância, cada um de nós tem ao menos um parente próximo que sempre precisa de ajuda para resolver alguma questão com o seu celular e normalmente os mais jovens e adaptados a essa ferramenta sempre ajudam, porém, percebesse que nem sempre é fácil assim, pois muitos idosos moram sozinhos e outros não têm esse amparo e ajuda dos parentes com relação a essa questão. Analisando também outro cenário, foi observado que nas reportagens e noticiário é relatado que cresce exponencialmente a quantidade de golpes que os idosos vêm sofrendo ao longo dos últimos anos no Brasil.

O jornal Nacional, por exemplo, por meio de seu site realizou uma matéria em 2023 na qual apresentou o seguinte dado: “O Disque 100 do governo federal, registrou nos cinco primeiros meses de 2023 mais de 15 mil denúncias de violações financeiras ou materiais contra idosos; 73% a mais do que no mesmo período de 2022. Com o avanço tecnológico, os mais vividos se tornaram ainda mais vulneráveis.” (Site jornal nacional, 03 julho 2023, Numero de golpes contra pessoas idosas cresce mais de 70% em 2023).

São notados por consciência coletiva que os idosos são os alvos mais procurados por bandidos, pois existe uma clara dificuldade de reação dos mesmos diante de uma situação de perigo, além disso, os criminosos se aproveitam do embaraço que os idosos têm com tecnologia e aplicam golpes utilizando a internet e ligações telefônicas.

Nesse tema é importante salientar que o número de golpes contra a pessoa idosa pode ser até maior do que o retratado na matéria, haja vista que muitos que sofrem esse tipo de crime acabam não denunciando por vários motivos como vergonha, sensação de impunidade, medo e até constrangimento por conta das reações negativas dos parentes ao saberem que o idoso passou por tal situação.

Outra observação interessante é saber que a maioria dos idosos tem dificuldade de realizar pequenas ações no celular como abrir um e-mail ou arquivo e fazer movimentações em sua conta bancária, alguns não conseguem nem ligar a internet móvel do aparelho, sendo necessária ajuda constante por parte de um terceiro. Diante disso, surgiu à ideia de criar a empresa Smart Sênior, que aplica curso de smartphone voltado para a terceira idade. O principal intuito é contribuir para a

diminuição desse problema e ajudar para um crescimento na inclusão tecnológica da melhor idade, trazendo de volta a independência e a autonomia para que, eles possam viver a vida de forma mais feliz e segura, tendo mais contato com parentes distantes e realizando tarefas do dia a dia de forma mais rápida e prática, usando apenas o celular.

PLANO DE MARKETING

O plano de Marketing é uma importante ferramenta utilizada para analisar o mercado e formular as ações, a fim de alcançar maiores e melhores resultados.

Análise do Ambiente

Fatores Econômicos

Analisando que o mercado evoluiu muito pós-pandemia e que as coisas agora são compradas, agendadas, consultadas e até conversadas mais pela internet do que era há alguns anos atrás, observou-se que conseqüentemente o uso dos aparelhos celulares para atividades diversas aumentou em 40% é o que mostra a mais recente pesquisa especialmente encomendada pela Digital Turbine, plataforma de mídia on-device de após pré-instalados em smartphones. (Agosto/2021, 846 respondentes, Brasil todos 95% de significância).

De acordo com pesquisa desenvolvida pelo SESC São Paulo e pela Fundação Perseu em 2021, foi registrado um aumento no número de pessoas com mais de 60 anos que acessa a internet no Brasil. Segundo pesquisa da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), o percentual passou de 68%, em 2018, para 97% em 2021. A maioria, 84%, acessa a internet via smartphones, crescimento de oito pontos percentuais em relação a 2018. Assim é possível ter uma base científica para afirmar que o crescimento do uso de smartphone pela terceira idade também aumentou a oportunidade de negócio, tendo em vista que no mercado existem pouquíssimas ações para inclusão ou ensinamento correto do celular para esse público, assim existe uma clara chance de assertividade e resultados positivos.

Fatores Sócios culturais

Segundo a Comscore (empresa de análise de dados na internet), mais de 170 milhões de brasileiros participam regularmente das redes, quase 80% da população. Entre 2020 e 2022, houve um aumento de 31% do tempo médio que os brasileiros passam nas redes. A média já chega a 46 horas mensais.

O Brasil sempre foi um lugar onde o povo é acalorado, receptivo e sociável, agora com essa evolução digital o comportamento cultural do brasileiro também evoluiu, os passaram a se comunicar e interagir pelas redes sociais, aumentando muito a rede de amigos e pessoas com quem se relacionam. Além disso, passou-se a depender do uso de celular para coisas rotineiras como utilizar banco, marcar consultas, comprar e vender e até trabalhar pela internet.

Fatores Políticos legais e Tecnológicos

A empresa esta de acordo com todos os termos legais seja na abertura, no registro de documentação e no funcionamento, nossa maior referencia de consulta às normas e regulamentos será o (MEC) Ministério da Educação.

ANÁLISE DE OPORTUNIDADE, AMEAÇAS, FORÇAS E FRAQUEZAS

Com o desenvolvimento da Analise s.w.o.t foram identificados os aspectos de oportunidades, ameaças, forças e fraquezas que a empresa possui considerando o ambiente interno e externo.

Oportunidades

A maior oportunidade da empresa é que seu publico alvo, no caso a terceira Idade, vem aumentando e esta em todo lugar, sendo assim o campo de atuação pode ser amplo e as possibilidades de administrar cursos também.

Ameaças

As ameaças são os concorrentes como prefeituras e governo do estado e constantemente criam programas para inserção dos idosos no mundo digital.

Forças

A empresa não possui local fixo e sim um curso flexível para se ajustar a qualquer ambiente e desta forma ser ministrado nos locais onde o aluno já costuma frequentar, ou seja: clubes, igrejas, centros de atividade física, escolas, asilos etc.

Fraquezas

Empresa nova no mercado, não tem nome consolidado e nem carteira e clientes, não tem referências e nem parcerias de peso.

DEFINIÇÃO DO PÚBLICO ALVO

Como já citado anteriormente o público alvo da empresa será idosos acima de 60 anos que tenham interesse em aprender a utilizar de forma correta o smartphone e que residam na grande São Paulo, local onde serão ministrados os cursos.

DEFINIÇÃO DE POSICIONAMENTO DE MERCADO

Ser uma das melhores empresas do estado de São Paulo e até do Brasil em o ensino tecnológico para idosos, reconhecido pela excelência no treinamento e abordagem centrada no aluno.

Almeja-se capacitar idosos não apenas a dominar a tecnologia, mas também a usá-la como uma ferramenta que enriquece suas vidas e fortalece as conexões com seus entes queridos. A Smart Sênior pretende ser um agente de transformação na vida dos idosos, promovendo um envelhecimento ativo e inclusivo na era digital.

DEFINIÇÃO DE ESTRATÉGIA DE MARKETING

A estratégia de Marketing funciona como uma ferramenta que visa criar táticas e programá-las para que a empresa atinja suas metas e objetivos propostos e obtendo assim vantagem em cima das concorrentes.

Produto

O produto da empresa é um curso básico e avançado de Smartphone, muito bem elaborado e voltando 100% para idosos, com linguagem adaptada para a faixa etária e um ensino mais didático e prático assim o resultado do curso será um aluno que aprendeu ou absorveu pelo menos 70% do conteúdo.

Preço

O preço do curso será acessível e fará jus ao momento atual do mercado e a situação financeira dos idosos no Brasil, que em sua maioria tem como renda apenas a aposentadoria do governo federal.

O curso Básico terá o valor de R\$ 210,00 por pessoa e o curso avançado terá um valor de R\$ 300,00 por pessoa.

Praça

Não haverá local fixo, ou seja, sala de aula própria, ao invés disso será efetuado aluguel de salas comerciais "Coworking" de acordo com a quantidade de cursos ministrados e sua localidade. O campo de atuação será a região metropolitana de São Paulo com seus 39 municípios, podendo atuar em qualquer um, haja vista a facilidade de locomoção até as cidades através de transporte público ou veículo próprio.

Promoção

A promoção da empresa será feita através de três maneiras:

Marketing direto

Será voltado diretamente para o cliente final, o material de divulgação será impresso (folder ou panfleto, cartazes e cartão de visitas), serão distribuídos nos mais nos mais variados pontos estratégicos da cidade, onde a circulação de idosos é grande.

Marketing para empresas e Instituições

Essa estratégia será voltada para instituições de ensino, clubes, centros recreativos, condomínios e eventos. O método de divulgação será através de ligações, reuniões online e envio de e-mails para apresentação da empresa e do curso bem como os benefícios de se fazer um curso naquele local.

Marketing nas redes sociais

O marketing nas redes sociais será voltado para os filhos, netos e qualquer parente que tenha um idoso em casa ou que conheça um idoso que precise do curso. Serão realizadas postagens frequentes e interações através das redes sociais com Instagram, Facebook e Tiktok para atrair atenção deste público, afim de que essa informação chegue indiretamente ao idoso e o mesmo possa ser matriculado em um dos cursos da empresa.

Missão

A missão da Smart Sênior é gerar inclusão digital e independência tecnológica para terceira idade. Com comprometimento, será proporcionado um ambiente de aprendizado inclusivo e acessível, fornecendo as habilidades e o conhecimento necessários para que os idosos aproveitem ao máximo os smartphones; acreditamos que a tecnologia deve ser uma aliada na promoção de uma vida plena na terceira idade.

Visão

Nossa visão é ser uma das melhores empresas do Brasil para o ensino de smartphones para idosos, reconhecido pela excelência no treinamento e na abordagem centrada no aluno. Queremos capacitar idosos não apenas a dominar a tecnologia, mas também a usá-la como uma ferramenta que enriquece suas vidas e

fortalece as conexões com seus entes queridos. Através de nossa empresa, esperamos ser um agente de transformação na vida dos idosos, promovendo um envelhecimento ativo e inclusivo na era digital.

Valores

Nosso valor está no atendimento especial e cuidadoso com cada aluno, garantindo que todos que participem das nossas aulas aprendam de fato a usar o smartphone e possam melhorar a sua qualidade de vida e torná-la mais segura.

PLANO OPERACIONAL

O plano operacional que detalha as atividades, recursos e processos para alcançar os objetivos, com base na descrição das ações a serem tomadas e dos recursos a serem alocados para garantir a implementação eficaz e eficiente das estratégias, servirá como um guia prático para a execução das atividades, recursos e processos a gestão das operações da empresa.

Para salientar que a ideia do projeto é viável, foi realizada uma pesquisa para trazer algo concreto e científico sobre o assunto e com essa pesquisa foi possível levantar alguns dados estatísticos interessantes e que vão de encontro com o nosso problema central do trabalho.

De acordo com pesquisa desenvolvida pelo “*SESC São Paulo* e pela *Fundação Perseu* em 2021”, foi registrado um aumento no número de pessoas com mais de 60 anos que acessa a internet no Brasil.

Segundo pesquisa da *Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL)* e *Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil)*, o crescimento percentual passou de 68%, em 2018, para 97% em 2021. A maioria, 84%, acessa a internet via smartphones, crescimento de oito pontos percentuais em relação a 2018.

O estudo afirma ainda que os idosos, além da dificuldade no aprendizado do mundo digital, sentem-se excluídos, pois não tem ações governamentais efetivas para ajudá-los e muito menos ações de iniciativa privada que possam ensiná-los.

Outra pesquisa realizada pela *FEBRABAN-IPESPE* entre os dias 31 de agosto a 06 de setembro, com três mil pessoas nas cinco regiões do país mostrou que, nos últimos dois anos, desde o início da pandemia da covid-19, o acesso e o uso da

internet, redes sociais e aplicativos pelo público com 60 anos ou mais aumentaram muito, de acordo com a maioria da população brasileira.

A pesquisa aponta que as ferramentas digitais já fazem parte da rotina dos mais idosos e a percepção geral é que esse público transita no ambiente online em várias frentes, como vídeos chamadas, vídeos no youtube, filmes e séries por streaming, pesquisa de preços e promoções, além de utilizar serviços bancários digitais entre outras atividades.

A pesquisa ainda revelou que a maioria dos entrevistados, sobretudo entre as pessoas na faixa etária acima de 60 anos, ainda têm dificuldade de usar as ferramentas tecnológicas e creem que ainda têm pouco ou nenhum conhecimento e familiaridade com as ferramentas digitais. Outra percepção majoritária é que eles não confiam ou não se sentem seguros com as mesmas.

Baseando-se nessas pesquisas é possível notar esse enorme crescimento de interesse dos idosos para os smartphones e suas funcionalidades, porém ainda com muito medo e insegurança e por isso muitos ainda optam por não utilizarem o aparelho celular por não saberem utilizar corretamente e tem receio de aprenderem sozinhos.

Esse problema tem ainda um agravante, os idosos que moram sozinhos e não tem com quem aprender a utilizar as funcionalidades dos aparelhos celulares, e isso é revelado pela pesquisa feita pela *Faculdade de Saúde pública da USP (Universidade de São Paulo)* a qual revelou que só na capital paulista tem 1,8 milhão de idosos, dos quais 290 mil moram sozinhos, 20 mil têm mais de 90 anos e mais de oito mil não têm rede de apoio para quem pedir ajuda neste momento.

A empresa Smart Sênior terá a missão de amenizar esse problema de uma forma pratica e eficaz, que possa passar mais segurança para inclusão digital dos idosos e ajuda-los a conquistar a independência digital.

O curso de smartphones será para idosos que tenham interesse em aprender mais sobre como utilizar essa ferramenta tão importante nos nossos dias atuais. Esse curso será elaborado e ministrado pelos integrantes da empresa “sócios” de forma presencial utilizando aluguel de salas comerciais, as chamadas “Coworkings” e nessas salas comerciais serão necessárias uma estrutura mínima para a ministração das aulas, tais como: cadeiras, mesas, projetor ou televisão para apresentação, ar condicionado, iluminação e sistema de segurança para evitar qualquer problema ou trazer riscos para os alunos. Os alugueis serão de acordo com os dias de aula,

sendo assim, será um custo variável e utilizado caso realmente haja o número mínimo de alunos suficientes para a realização do curso.

Além as “Cowokings” serão realizadas parcerias com instituições, centros recreativos e asilos particulares e etc. para que nosso curso possa ser ministrado dentro da própria unidade, dispensando assim a necessidade de aluguel de sala comercial e economizando custos. Tais locais serão escolhidos de acordo com a habitualidade que os idosos o frequentam, ou seja, locais que abrigam ou recebem idosos regularmente, sendo eles: centros de atividade para idosos, clubes, asilos etc.

Basicamente o curso poderá ser ministrado em qualquer lugar onde seja possível reunir um número de idosos sentados e com mínimo de conforto, acesso à internet e um projetor ou televisor para reproduzir vídeos e fotos ilustrativas durante as aulas. O curso baseia-se em ensinar os idosos a configurar um celular para o primeiro uso, instalação de aplicativos, utilização da internet, administração de fotos e vídeos, configuração de chips e cartão de memórias, utilizar sistemas de segurança do aparelho e segurança tecnológica para se proteger contra perda e roubo do aparelho.

Além disso, também será ensinado como utilizar a plataforma whatsapp e redes sociais para que o idoso possa se conectar com o mundo cada vez mais digital e assim possa ter um contato mais próximo com a família e amigos.

O curso será dividido em duas opções: básico e avançado. No curso Básico disponibilizaremos celular para o uso durante as aulas (caso o aluno não tenha), já para o curso avançado será necessário que o aluno já tenha o seu aparelho celular de uso habitual.

Os cursos serão cobrados e terão um valor acessível e que caiba no bolso dos idosos brasileiros, que em sua maioria ganham pouco dinheiro e muitas vezes tem que se virar para sobreviver. Os cursos terão duração diária de no máximo 2 horas diárias e será realizado durante três dias consecutivos, isso será tanto para o curso básico quanto para o avançado. Todo o conteúdo será ministrado de forma lúdica e com atividades praticas para um melhor entendimento e absorvimento de ideias e conteúdos transmitidos pelos instrutores; será um curso calmo e com bastante interação entre os idosos e os instrutores.

A intenção é que realmente o conteúdo seja absorvido por eles e que ao terminar o curso eles se sintam mais seguros para utilizar o celular.

Para garantir um melhor aprendizado e efetividade nas instruções, toda a equipe passará por uma capacitação preliminar com conteúdos gratuitos adquiridos através do SESC sobre o público alvo, a instituição SESC oferece em suas unidades diversos cursos para aprender a interagir e lidar com pessoa idosa. Com isso a equipe captará uma melhor compreensão sobre a terceira idade e consequentemente uma maior capacidade para aplicação e didática do curso na empresa Smart Sênior.

Pensando na segurança dos alunos em participar do curso e posteriormente utilizarem o celular em casa, a Smart Sênior dará gratuitamente uma assistência por três meses, para cada aluno que finalizar o curso, seja ele básico ou intermediário. Ao finalizar o curso os alunos terão acesso a um suporte em horário comercial e poderá ser atendido por qualquer um dos sócios que o ajudarão nas dúvidas e requerimentos a cerca de alguma dúvida referente ao conteúdo aprendido; acredita-se que isso trará mais credibilidade ao curso e o tornará mais atrativa.

É essencial um aprendizado prático, oferecendo atividades interativas e abordagens personalizadas para maximizar o sucesso de nossos alunos, encorajando a independência tecnológica, capacitando-os a usar smartphones para melhorar sua qualidade de vida.

Será promovida durante o curso uma comunidade de aprendizado e apoio, onde os idosos poderão compartilhar experiências e se conectar com outros que compartilham interesses semelhantes.

MERCADO CONSUMIDOR

O curso será voltado 100% para idosos, pois assim é possível criar uma linguagem adaptada e apresentação de acordo com o entendimento dos mesmos.

Jovens e adultos que por ventura quisessem participar do curso poderiam achar a metodologia cansativa ou repetitiva, o cuidado excessivo, as informações e orientações mais lentas, portanto, os jovens seriam de certa forma uma barreira em nosso curso e consequentemente um problema que não é desejável para a empresa.

O curso será adaptado para utilização de smartphone que utilizam a tecnologia android, pois a maioria da população brasileira possui esses aparelhos contendo essa tecnologia e também é o sistema que esta presente na maioria dos aparelhos

disponíveis no mercado com grande variedade de modelos e preços; sendo acessível e mais prático no aprendizado.

Por isso toda elaboração de slides, estudo e adaptação da linguagem e metodologia e todo o esforço para divulgação e parcerias serão inteiramente voltando para o público da terceira idade. Com isso acredita-se que seja mais fácil para praticar a venda e comercialização do serviço prestado, bem como seria mais fácil conquistar parcerias de centros de idosos para a ministração das aulas.

Podemos dizer que o público consumidor está em todo lugar e vem aumentando a cada ano no Brasil. Segundo o IBGE a proporção de idosos (grupo com 60 anos ou mais) frente ao contingente populacional total passou de 4,4%, em 1950, para 16,2%, em 2022, de acordo com os dados de julho de 2022 do estudo *Envelhecimento demográfico avança no território paulista*, realizado pela *Fundação Seade (Sistema Estadual de Análise de Dados)*, órgão do Governo do Estado de São Paulo, esse porcentual equivale a 7,31 milhões de paulistanos. O índice de envelhecimento demográfico alcançou 86,7%, ou seja, há quase 87 idosos a cada 100 crianças ou jovens de 0 a 14 anos no estado de São Paulo. No ano de 1950, a taxa era de 11,3%, já no ano 2000, era de 34,1%. Contudo, nos últimos 22 anos, o índice teve crescimento motivado pela queda da fecundidade e o aumento da expectativa de vida da população. A projeção para 2026 é de equivalência nos números de idosos e crianças ou jovens.

Com esses dados em mãos é possível ter a certeza de que o projeto tem fortes tendências a ser um sucesso, haja vista que o público existe em grande quantidade e a tecnologia também irá desenvolver e tornar cada vez mais presentes na vida de todos, cada vez mais o uso de smartphones e da internet serão essenciais para a sobrevivência nesse novo Brasil digital.

INDÚSTRIA E CONCORRÊNCIA

Com uma análise de mercado e concorrência, foi possível foram identificar que a ideia não é pioneira, pois já é praticada por outras instituições, porém é importante salientar que mesmo com alguns correntes, a metodologia e algumas peculiaridades do curso ainda são únicos e inovadores.

A empresa Inter Bit, tem se destacado por oferecer uma ampla gama de cursos presenciais e online para idosos, dentre eles tem um modulo de smartphone onde é

ministrado no espaço físico deles o curso com duração de 16 horas e atende idosos com certo nível de conhecimento em tecnologia.

A USP de São Carlos (*universidade de São Paulo*) que desde 2015 promove um curso de smartphone para idosos; o curso acontece de agosto até dezembro todos os anos e tem uma capacidade máxima de 30 alunos, é ministrado de forma gratuita.

O SESC SP Laboratório Criativo para a Terceira Idade, especializada em cursos de artes e atividades criativas para idosos, essa concorrente se destaca por promover o curso de informática para idosos, tendo como principal ferramenta o notebook, onde os mesmos aprendem a utilizar as ferramentas desse equipamento.

Apesar da crescente variedade de opções de cursos para idosos, muitas dessas instituições têm dois problemas em comum: a necessidade de os alunos irem até o local do curso, o que dificulta muito a capacidade de atender idosos que enfrentam barreiras de mobilidade ou vivem em áreas onde o acesso a esses locais é limitado, além disso, nenhum dos cursos ministrados conta com um suporte pós-curso, segundo o que foi apurado.

Para se destacar no mercado, a Smart Sênior tem um diferencial de ter um curso flexível para se ajustar a qualquer ambiente e desta forma ser ministrado nos locais onde o aluno já costuma frequentar, ou seja: clubes, igrejas, centros de atividade física, escolas, asilos etc.

Outro diferencial do nosso curso será a possibilidade do aluno poder contar com um suporte gratuito de três meses, onde serão atendidos pela nossa equipe de professores, ajudando em suas dificuldades e receios ou até mesmo para indicar melhores opções para aquisição de novos aparelhos.

Assim será possível tornar o aprendizado acessível, prático e enriquecedor, proporcionando uma experiência de educação excepcional para os idosos, onde quer que estejam. A Smart Sênior vai até o público, vai onde precisam e onde se tem mais demanda.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Curso Básico

- Apresentação do aparelho, Botões externos, Modelos disponíveis no mercado e diferenças básicas entre modelos;
- Como ligar e desligar corretamente;
- Instalação de chips e cartões de memória;
- Configuração de internet, sistema de senhas e segurança do aparelho;
- Familiarização com tela touch screen, tela de início e central do aparelho, tamanhos de letras, sons e sistema de vibração;
- Serviços de mensagens de texto e chamadas telefônicas;
- Armazenamento, contatos e sistema de emergências.
- Configurar internet móvel e wifi;
- Configurar conta Google e Microsoft;
- Acessar a internet com o Google chrome; realizar pesquisas e interagir com as abas abertas no google;
- Aprender a usar e baixar aplicativos na play store;
- Aplicativos essenciais: whatsapp, e-mail, google maps, waze, youtube.

Curso Avançado

- Corrigir problemas comuns (falta de memória, aparelho travando, aparelho sem configuração);
- Uso de aplicativos de produtividade (Word, e Pdf);
- Sincronização com serviços de armazenamentos em nuvem;
- Utilização de aplicativos de bancos digitais;
- Utilização de aplicativos de Bem estar (Spotify, Ifood, Uber);
- Aplicativos de saúde e telemedicina (marcação de exames e consultas);
- Aplicativos de compras online e segurança ao comprar e receber encomendas em casa;
- Uso de serviços de pagamentos online (como boletos);
- Redes Sociais (Instagram, Facebook);

- Como se prevenir de Golpes e assédios na internet

METODOLOGIA DE ENSINO

Aulas teóricas com apresentações e demonstrações práticas. Exercícios práticos em sala de aula para reforçar o aprendizado e uso de materiais didáticos acessíveis e adaptados para idosos

Cronograma

Os cursos serão aplicados em três dias consecutivos, sendo 2 horas por dia, podendo ser realizados no período da manhã ou à tarde. Após a realização do curso seja ele básico ou avançado cada aluno receberá um certificado e terá acesso aos nossos contatos para assistência previa estabelecida por três meses.

AVALIAÇÕES DE RISCO

Risco relacionado à saúde dos participantes

- Acidentes e Quedas: Idosos podem ser mais propensos a acidentes, portanto, é importante garantir que o ambiente da sala de aula seja seguro, sem obstáculos no caminho;
- Exaustão Física: O curso pode ser cansativo para alguns participantes, especialmente aqueles que não estão acostumados há passar muito tempo em atividades educacionais, por isso faremos uma pausa de 15 minutos ao completar uma hora de aula.

Risco relacionado ao ambiente de aprendizagem

- Conforto: A sala de aula deve ser confortável para os idosos, com temperatura agradável, boa iluminação e assentos ergonômicos.
- Acessibilidade: A sala de aula deve ser acessível a todos os participantes, incluindo aqueles com mobilidade reduzida. Rampas e elevadores devem estar disponíveis se necessário.

Riscos relacionados à Segurança e privacidade

- Roubo ou perda de dispositivos: Os smartphones fornecidos durante o curso podem ser alvo de roubo ou perda. É importante programar medidas de segurança, como armazenamento seguro dos dispositivos quando não estiverem em uso e uma listagem com nome dos participantes que estão em posse dos aparelhos para aula.
- Privacidade dos Dados: Os participantes podem estar preocupados com a privacidade de suas informações pessoais armazenadas nos smartphones. As políticas de privacidade devem ser claramente explicadas e medidas de segurança devem ser implementadas para proteger os dados dos participantes.

Riscos relacionados à interação

- Isolamento social: Alguns participantes podem sentir-se isolados ou excluídos durante as atividades do curso. Incentivar a participação ativa e criar um ambiente acolhedor pode ajudar a mitigar esse risco

Medidas de mitigação de riscos

- Realizar uma inspeção prévia do local da sala de aula para garantir sua segurança e acessibilidade.
- Fornecer orientações claras sobre o uso adequado dos smartphones e medidas de segurança.
- Disponibilizar assistência técnica durante as atividades práticas.
- Programar medidas de prevenção contra a propagação de doenças, conforme orientações de saúde pública.
- Promover uma cultura inclusiva e acolhedora na sala de aula, incentivando a participação de todos os participantes.

PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro foi realizado de acordo com as diretrizes do SEBRAE e estabelecido com projeções sobre vendas dos cursos em um período de 12 meses, bem como uma tabela de custos iniciais e investimentos e também demonstrativo de resultados e análise de viabilidade do negócio.

Investimento Inicial do projeto

Para o investimento inicial do projeto será necessário uma quantia de R\$ 66.850,00 para custear a aquisição dos seguintes itens: dois Flipcharts, cinco pendrives, 25 aparelhos celulares novos, três notebooks, além de uma reserva de emergência.

Essa quantia de valor será financiada pelo banco BNDES com juros em torno de 1,52% ao mês e parcelado em 24 meses.

Projeção de vendas

Para os primeiros 12 meses da empresa, segundo as projeções serão possíveis administrar uma quantia de 119 cursos entre nível básico e avançado, dos quais se estima que 80 desses cursos sejam com utilização de alugueis de salas comerciais e o restante será com parcerias em centros recreativos, asilos, clubes etc. Sendo assim o faturamento bruto da empresa durante esse período será em torno de R\$ 497.850,00.

Custos do projeto

Os custos do projeto são divididos entre fixos (mensais) e variáveis de acordo com a quantidade de cursos administráveis.

Custos fixos

Parcela do financiamento BNDES, pró-labore dos sócios, despesa de marketing mensal; Custos.

Custos Variáveis

Locação de salas comerciais, transporte dos professores até o local das aulas, alimentação dos professores durante o dia de curso.

Demonstrativo de Resultados (DRE)

O demonstrativo de resultados do exercício revelou os seguintes números: lucro R\$ 213.469,10; Lucratividade 42,88%; Rentabilidade 319,33%; Tempo de retorno do investimento 4 meses.

Indicadores de Viabilidade do negócio

Analisando os números gerados através de cálculos de matemática financeira, é possível estabelecer que com uma lucratividade de 42,88% a Smart Sênior esta de acordo com o mercado de ensino, pois em pesquisa realizada checou-se que cursos presenciais têm lucratividade de 33% em média e cursos online tem 61% de lucratividade em media, ou seja, a Smart Sênior apresenta uma lucratividade que está entre esses dois valores de mercado, uma vez que apesar de ser presencial, dispensa a utilização de prédio ou sala fixa e reduz muito a quantidade de custos fixos mensais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tem-se a certeza que ao escolher a Smart Sênior “capacitando à terceira Idade” o aluno entrará em uma jornada imersiva de descoberta, criatividade, de sonhos e também de realizações. Conseguirão ter autonomia e independência para realizar atividades do seu dia a dia utilizando o smartphone.

Além disso, também, poderão reforçar relações afetivas com amigos, familiares, parentes e, além disso, também criar novas relações, conhecer novas pessoas, ampliar sua rede de contatos.

A Smart Sênior se preocupa com a saúde mental dos idosos brasileiros e sabe que a solidão é uma forte aliada às doenças emocionais e físicas. Com o auxílio do curso de smartphone eles poderão se sentir mais conectados, mais próximos, mais felizes,

mas integrados a sociedade e podem descobrir um universo que eles até então não tiveram a oportunidade de conhecer.

Todos os esforços serão para que os alunos se juntem a nós de forma espontânea e alegre e possam abraçar a era digital com confiança e entusiasmo fazendo com que a tecnologia não seja mais um obstáculo e sim uma ferramenta poderosa que pode melhorar a qualidade de vida de maneiras inimagináveis.

Para o aprendizado não tem idade, a Smart Sênior estará junto com os alunos nos desafios diários, ajudando a conquistar a independência digital e tornando a vida mais feliz.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Disponível em 28/05/2024:

<https://abcdoabc.com.br/uso-do-aparelho-celular-aumentou-na-pandemia/>

Disponível em 28/05/2024:

https://cultura.uol.com.br/noticias/64427_dependencia-do-uso-do-celular-aumenta-entre-idosos-apos-pandemia-da-covid-19-aponta-estudo.html

Disponível em 28/05/2024:

<https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2023/10/20/dados-apresentados-em-audiencia-da-cas-comprovam-aumento-do-vicio-em-celular#:~:text=Entre%202020%20e%202022%2C%20houve,horas%20mensais%20%E2%80%94%20alertou%20o%20senador.>

Disponível em 28/05/2024:

<https://www.folhape.com.br/noticias/inclusao-digital-e-chave-para-prevenir-golpes-virtuais-contraindosos/304659/>

Disponível em 28/05/2024:

<https://cndl.org.br/politicaspUBLICAS/numero-de-idosos-que-acessam-a-internet-cresce-de-68-para-97-aponta-pesquisa-cndl-spc-brasil/>

Disponível em 28/05/2024:

<https://www.gov.br/secom/pt-br/assuntos/noticias/2023/10/censo-2022-numero-de-idosos-na-populacao-do-pais-cresceu-57-4-em-12-anos#:~:text=Em%201980%2C%20o%20Brasil%20tinha,percentual%20encontrado%20nos%20Censos%20Demogr%C3%A1ficos.>

Disponível em 28/05/2024:

<https://www.ufsm.br/midias/experimental/agencia-da-hora/2021/09/01/idosos-enfrentam-mais-dificuldades-e-preconceito-no-uso-das-tecnologias-digitais>

Disponível em 28/05/2024:

<https://agenciabrasil.ebc.com.br/geral/noticia/2020-08/pesquisa-mostra-exclusao-de-idosos-do-mundo-digital-e-da-escrita>

Disponível em 28/05/2024:

https://bvsmms.saude.gov.br/bvs/boletim_tematico/saude_idoso_outubro_2022-1.pdf

Disponível em 28/05/2024:

<https://www.cnnbrasil.com.br/nacional/cidade-de-sao-paulo-supera-marca-de-2-milhoes-de-idosos-diz-estudo/>

Disponível em 28/05/2024:

<https://g1.globo.com/jornal-nacional/noticia/2023/07/03/numero-de-golpes-contrapessoas-idosas-cresce-mais-de-70percent-em-2023.ghtml>

Disponível em 28/05/2024:

<https://jornal.usp.br/atualidades/em-2030-brasil-tera-a-quinta-populacao-mais-idosa-do-mundo/#:~:text=Arte%20sobre%20foto%20de%20Pixabay%20%E2%80%93%20CC&text=De%20acordo%20com%20a,um%20quinto%20da%20popula%C3%A7%C3%A3o%20mundial>

Disponível em 28/05/2024:

<http://www.acheseucurso.com.br/noticia.asp?tit=margem-de-lucro-em-ead-chega-a-82-por-cento&id=947>

APÊNDICES

APÊNDICE A – LOGO DA EMPRESA



APÊNDICE B – INVESTIMENTO INICIAL DO PROJETO

INVESTIMENTO INICIAL			
TIPO	QUANTIDADE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
SMARTPHONE	25	R\$ 2.000,00	R\$ 50.000,00
PENDRIVE	5	R\$ 50,00	R\$ 250,00
NOTEBOOK	3	R\$ 2.000,00	R\$ 6.000,00
CURSO DE CAPACITAÇÃO DA EQUIPE	6	Gratuito pelo Senac	0,00
FLIPCHART	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
RESERVA DE EMERGENCIA	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
QUANTIDADE TOTAL	30	R\$ 14.350,00	R\$ 66.850,00

FINANCIAMENTO EMPRESARIAL BANCO BNDES			
VALOR FINANCIADO	QUANTIDADE DE PARCELAS	JUROS	VALOR TOTAL COM JUROS
R\$ 66.850,00	24	1,52%	R\$ 67.866,12

APENDICE C – CUSTOS DO PROJETO

CUSTOS FIXOS MENSAIS			
TIPO	QUANTIDADE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL EM 12 MESES
PARCELA DE FINANCIAMENTO BNDES	12 parcelas	R\$ 2.827,75	R\$ 33.933,00
PROLABORE SOCIOS	6 sócios	R\$ 2.000,00	R\$ 144.000,00
INVESTIMENTO EM MARKETING	12 meses	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00
CUTO TOTAL (12 MESES)		R\$ 4.827,75	R\$ 187.533,00

CUSTOS VARIAVEIS			
TIPO	QUANTIDADE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL EM 12 MESES
LOCAÇÃO DE ESPAÇO PARA AULAS	80 alugueis em 12 meses	R\$ 300,00	R\$ 24.000,00
PARCERIAS COM CLUBES ASILOS ETC	39 parcerias em 12 meses	0,00	0,00
TRANSPORTE DOS PROFESSORES	3 prof. por curso	R\$ 30,00	R\$ 10.710,00
ALIMENTAÇÃO DOS PROFESSORES	3 prof. por curso	R\$ 30,00	R\$ 10.710,00
QUANTIDADE TOTAL			R\$ 45.420,00

APÊNDICE D – DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO (DRE)

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO (DRE)	
DEMONSTRATIVO	VALOR TOTAL
FATURAMENTO	R\$ 497.850,00
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 45.420,00
TRIBUTAÇÃO (SIMPLES NACIONAL) 10,33%	R\$ 51.427,90
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 401.002,10
CUSTOS FIXOS	R\$ 187.533,00
LUCRO	R\$ 213.469,10
INDICADORES DE VIABILIDADE DO NEGOCIO	VALORES
LUCRATIVIDADE	42,88%
RENTABILIDADE	319,33%
INVESTIMENTO INICIAL	R\$ 66.850,00
TEMPO DE RETORNO DO INVESTIMENTO	4 MESES