



Etec Parque da Juventude Extensão CEU Jaçanã

Curso Técnico em Administração

Henrique José Oliveira Santos

Joelma Dos Santos Silva

Marcus Brenno De Lima

Yago Kenji Santos Matsumoto



NEXUS

São Paulo

2025

Henrique José Oliveira Santos

Joelma Dos Santos Silva

Marcus Brenno De Lima

Yago Kenji Santos Matsumoto

“NEXUS”

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Curso de Técnico em Administração da Etc. Parque da Juventude – Extensão Céu Jaçanã, São Paulo como pré-requisito para obtenção de título de Técnico em Administração.

Orientador: Joseildo Melo.

São Paulo

2025

Henrique José Oliveira Santos

Joelma Dos Santos Silva

Marcus Brenno De Lima

Yago Kenji Santos Matsumoto

“NEXUS”

Este trabalho de conclusão de curso foi julgado adequado como parte dos requisitos para obtenção do título acadêmico de Técnico em Administração do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – ETEC PARQUE DA JUVENTUDE EXTENSÃO CEU JAÇANÃ

São Paulo, 24 de junho de 2025.

Validadores:

Professor(a) _____

Menção: _____

Assinatura _____

Professor(a) _____

Menção: _____

Assinatura _____

MENÇÃO FINAL _____

Professor(a) Orientador(a) _____

ETEC PARQUE DA JUVENTUDE

TERMO DE AUTORIZAÇÃO DE DIVULGAÇÃO

Trabalho de Conclusão de Curso

Nós, alunos abaixo assinados, regularmente matriculados no Curso Técnico de Administração, na qualidade de titulares dos direitos morais e patrimoniais de autores da obra NEXUS, trabalho de conclusão de curso apresentado na ETEC Parque da Juventude, município de São Paulo, em 24 de junho de 2025 autorizamos o Centro Paula Souza reproduzir integral ou parcialmente o trabalho e/ou disponibilizá-lo em ambientes virtuais, a partir desta data, por tempo indeterminado.

São Paulo, 24 de junho de 2025

Nome	RG	Assinatura
Henrique José Oliveira Santos	36.000.170-1	
Joelma Dos Santos Silva	56.168.648-8	
Marcus Brenno De Lima	53.845.418-0	
Yago Kenji Santos Matsumoto	52.491.823-2	

Cientes:

Joseildo Melo

Professor(a) Orientador(a)

ETEC PARQUE DA JUVENTUDE

TERMO DE AUTENTICIDADE

Trabalho de Conclusão de Curso - TCC

Nós, alunos abaixo assinados, regularmente matriculados no Curso Técnico de Secretariado na ETEC Parque da Juventude, município de São Paulo, declaramos ter pleno conhecimento do Regulamento para realização do Trabalho de Conclusão de Curso do Centro Paula Souza. Declaramos ainda, que o trabalho apresentado é resultado de nosso próprio esforço e que não há cópias de obras impressas ou eletrônicas, é autêntico e original.

São Paulo, 24 de junho de 2025

Nome	RG	Assinatura
Henrique José Oliveira Santos	36.000.170-1	
Joelma Dos Santos Silva	56.168.648-8	
Marcus Brenno De Lima	53.845.418-0	
Yago Kenji Santos Matsumoto	52.491.823-2	

DEDICATÓRIA

Dedicamos este trabalho aos nossos familiares, amigos e professores, que nos apoiaram ao longo desta jornada acadêmica. Agradecemos pelo incentivo, pela paciência e pelo conhecimento compartilhado, fundamentais para nossa formação. Também dedicamos este projeto a todos os colegas de curso, com quem dividimos desafios e conquistas, fortalecendo nosso crescimento profissional e pessoal.

AGRADECIMENTOS

Agradecemos aos professores pela dedicação e pelo conhecimento transmitido, essencial para nosso desenvolvimento acadêmico e profissional. Aos nossos familiares, pelo apoio incondicional e incentivo em cada etapa dessa jornada. Também reconhecemos a importância dos colegas de curso, com quem compartilhamos desafios e aprendizados, e da instituição de ensino, que nos proporcionou as ferramentas necessárias para nossa formação.

"A inovação é o que distingue um líder de um seguidor."

Steve Jobs

RESUMO

A NEXUS desenvolve um marketplace digital para conectar clientes a prestadores de serviços gerais na Zona Norte de São Paulo, promovendo eficiência e qualidade em áreas como elétrica, hidráulica, pintura, assistência técnica e mecânica. O estudo utiliza uma abordagem baseada na análise de mercado, na viabilidade financeira e na aplicação de estratégias digitais para otimizar a experiência do usuário. Os resultados indicam que a digitalização facilita o acesso a profissionais qualificados, melhora a confiabilidade dos serviços e amplia a competitividade da empresa no setor. Conclui-se que a plataforma se posiciona como uma alternativa inovadora, enfrentando desafios como a concorrência e a necessidade de reconhecimento, mas com potencial de crescimento por meio de estratégias de promoção e fidelização de clientes.

Palavras-chave: Marketplace. Serviços gerais. Digitalização. Estratégia de mercado. Competitividade.

ABSTRACT

NEXUS develops a digital marketplace to connect customers with general service providers in the North Zone of São Paulo, ensuring efficiency and quality in areas such as electrical work, plumbing, painting, technical assistance, and mechanics. The study applies a market analysis, financial viability assessment, and digital strategy implementation to enhance user experience. The results indicate that digitalization facilitates access to qualified professionals, improves service reliability, and increases the company's competitiveness in the sector. It is concluded that the platform positions itself as an innovative alternative, facing challenges such as competition and the need for brand recognition, yet demonstrating growth potential through promotion and customer loyalty strategies.

Keywords: Marketplace. General services. Digitalization. Market strategy. Competitiveness.

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	12
2.	DELIMITAÇÃO DO TEMA	13
3.	PROBLEMATIZAÇÃO	14
3.1.	Hipóteses	14
4.	JUSTIFICATIVA	15
4.1.	Relevância	15
5.	OBJETIVOS	16
5.1.	Geral	16
5.2.	Específicos	16
6.	METODOLOGIA	17
	CAP I SOLUCIONANDO PROBLEMAS	18
7.	ESTRUTURA DE VALORES	18
7.1.	Os 4 p's	19
8.	CANVAS	21
9.	ANÁLISE SOWT	22
10.	LAYOUT	23
11.	TABELA DE VALORES	24
	CAPÍTULO II: EXPANSÃO NO CENTRO DE SÃO PAULO	26
2.1.	Expansão territorial	27
2.2.	Seis meses depois	28
2.3.	Expansão de serviços oferecidos	31
2.4.	Tipos de serviços futuro	33
2.5.	Crescimento com Qualidade	35
	REFERENCIAL TEÓRICO	36
	ANÁLISE DE DADOS	37
	RESULTADOS OBTIDOS	39
	CONSIDERAÇÕES FINAIS	40
	REFERÊNCIAS	40 <u>1</u>
	APÊNDICES	43
	ANEXOS	51

1. INTRODUÇÃO

Na era digital, a tecnologia da informação (TI) desempenha um papel fundamental na tomada de decisões estratégicas dentro das organizações. O acesso rápido e preciso a informações relevantes tornou-se um diferencial competitivo, permitindo que as empresas respondam de maneira ágil e eficaz às demandas do mercado. Neste contexto, plataformas digitais que conectam problemas a soluções se destacam, facilitando processos e aumentando a eficiência das interações. Este trabalho aborda a importância da tecnologia da informação nas tomadas de decisões, explorando como ferramentas e sistemas digitais podem transformar desafios em oportunidades. A proposta central é o desenvolvimento de uma plataforma web que atua como um marketplace, conectando clientes com necessidades específicas a prestadores de serviços gerais, oferecendo uma solução eficiente e prática para problemas cotidianos.

O problema central de pesquisa que este trabalho se propõe a investigar é: Como a tecnologia da informação pode ser utilizada para melhorar a tomada de decisões em plataformas que conectam clientes a serviços gerais? A pesquisa busca entender o impacto dessas ferramentas na eficiência dos processos decisórios e na experiência do usuário.

O objetivo geral deste TCC é desenvolver uma plataforma digital capaz de conectar clientes com prestadores de serviços gerais, utilizando a tecnologia da informação como base para aprimorar o processo de tomada de decisões. A plataforma busca proporcionar uma experiência intuitiva e eficiente, onde o cliente encontra rapidamente a solução para suas necessidades. Neste cenário, o presente TCC explora como a tecnologia da informação pode ser utilizada para melhorar decisões e promover uma experiência de usuário que alia praticidade e eficiência, ao mesmo tempo em que analisa o impacto dessas ferramentas na dinâmica do mercado de serviços.

2. DELIMITAÇÃO DO TEMA

O estudo será aplicado na Zona Norte de São Paulo, abrangendo bairros como Santana, Tucuruvi, Casa Verde etc. Em um futuro próximo, planejaremos expandir possivelmente para toda a região de São Paulo, e mais tarde atuar em todo o Brasil. O período de análise será de um ano, desde o planejamento até a avaliação da plataforma. A pesquisa será conduzida por meio do desenvolvimento de um site responsivo, acessível via desktop e dispositivos móveis. O estudo aborda o impacto da tecnologia da informação na tomada de decisões em plataformas digitais que conectam clientes a serviços gerais. O nosso objetivo específico é potencializar a tomada de decisões dos usuários ao buscar soluções para problemas cotidianos, promovendo uma experiência ágil e eficiente.

3. PROBLEMATIZAÇÃO

Empresas de pequeno porte e microempresas que precisam de suporte do setor industrial, como fornecedores, transportadoras, designers e serviços em geral, enfrentam dificuldades para acessar esses recursos. A localização geográfica da nossa empresa limita o acesso e a acessibilidade dos clientes a essa plataforma tecnológica. Nossa plataforma atua como uma ponte entre consumidores e prestadores de serviços, facilitando a comunicação e o atendimento das necessidades de ambas as partes.

3.1. Hipóteses

Como a implementação de um marketplace digital especializado pode otimizar a integração de soluções tecnológicas para melhorar a tomada de decisões empresariais e, consequentemente, aumentar a competitividade das empresas? Acreditamos que a aplicação de um marketplace digital especializado pode resolver essa problemática, funcionando como uma ponte entre pequenas empresas e prestadores de serviços industriais. Com base em estudos aprofundados, estamos confiantes de que nosso negócio tem 100% de chance de sucesso. No atual cenário, onde a dependência da tecnologia é cada vez maior, nossa plataforma proporcionará praticidade, confiabilidade.

4. JUSTIFICATIVA

A justificativa para o desenvolvimento deste estudo reside na crescente dependência das empresas e indivíduos de sistemas de TI para suportar processos decisórios. Em um mundo cada vez mais dependente de tecnologia, uma plataforma digital que simplifique a interação entre consumidores e prestadores de serviços pode não apenas melhorar a tomada de decisões empresariais, mas também aumentar a competitividade dessas empresas no mercado. Estudos indicam que a digitalização de processos e a utilização de marketplaces especializados têm grande potencial de sucesso, especialmente ao considerarmos a crescente demanda por soluções tecnológicas que ofereçam praticidade e confiabilidade. O site proposto não só agrega valor ao usuário final, mas também fortalece a relação entre tecnologia e eficácia nas decisões.

4.1. Relevância

A relevância deste projeto é reforçada por pesquisas que comprovam a crescente demanda por soluções tecnológicas capazes de integrar e melhorar processos empresariais. Isso evidencia que o projeto não é apenas relevante do ponto de vista acadêmico, mas também responde a uma necessidade real e urgente do mercado. Em um mundo cada vez mais digital, a criação de um marketplace especializado se destaca como uma inovação essencial, com potencial para gerar um impacto significativo e duradouro no cenário econômico e empresarial.

5. OBJETIVOS

5.1. Geral

O objetivo geral deste trabalho é demonstrar como a tecnologia da informação (TI) pode ser um fator essencial para melhorar o processo de tomada de decisões nas empresas. Por meio de um estudo aprofundado, pretende-se identificar como as ferramentas de TI podem otimizar a eficiência, agilidade e precisão nas escolhas estratégicas, proporcionando uma vantagem competitiva para as organizações.

5.2. Específicos

Analisar as principais ferramentas de tecnologia da informação disponíveis no mercado

A pesquisa irá identificar as soluções mais utilizadas pelas empresas no que tange ao apoio na tomada de decisões, buscando entender quais são as mais eficientes para diferentes tipos de organizações.

Examinar a relação entre o uso da tecnologia da informação e a qualidade das decisões tomadas

O estudo buscará estabelecer uma correlação direta entre o uso de sistemas de TI e a melhoria da precisão e assertividade das decisões corporativas, mostrando dados e exemplos concretos.

Avaliar os benefícios da implementação de TI no processo de decisão nas empresas.

O objetivo é medir os impactos práticos que a adoção de ferramentas de TI proporciona às empresas, como aumento de produtividade, melhor análise de dados e redução de erros humanos.

Comparar diferentes abordagens de TI no suporte à tomada de decisão

Esta análise comparativa visa ilustrar como diferentes soluções de TI podem atender a necessidades específicas das empresas, como a integração de dados, sistemas de análise preditiva e automação de processos

6. METODOLOGIA

A metodologia adotada neste trabalho será composta por abordagens qualitativas e quantitativas para assegurar a precisão e relevância dos dados coletados, bem como das análises realizadas.

O estudo terá uma abordagem exploratória e descritiva, pois buscará entender como as ferramentas de TI podem ser implementadas e seu impacto nas empresas. A pesquisa será desenvolvida por meio de análises teóricas, revisão bibliográfica e coleta de dados primários, quando aplicável.

Os instrumentos de pesquisa incluirão questionários, roteiros de entrevistas semiestruturadas e coleta de dados secundários através de bases de dados e fontes bibliográficas confiáveis. O uso dessas ferramentas permitirá uma coleta de informações precisa e a análise de dados coerente com os objetivos do trabalho.

A pesquisa seguirá os princípios éticos de respeito aos participantes e confidencialidade das informações coletadas.

CAP I SOLUCIONANDO PROBLEMAS

“NEXUS”, um serviço de marketplace que tem objetivo intermedia prestadores de serviço a clientes que os necessitam, buscando sempre facilidade e praticidade.

A “NEXUS” foi idealizado a partir da percepção sobre a falta de encontrar serviços gerais e prestadores com qualidade, pensando em um serviço diferenciado onde os prestadores de serviços poderão utilizar a plataforma, eletricista, encanador, pintor, assistência técnica, mecânico. do que você precisar podem atender com urgência ou agendado, facilitando e dando a praticidade que o cliente precisa.

Em suma a NEXUS vai trazer facilidade tanto para o prestador de serviço, quanto para o cliente, com sua gama de serviços e prestadores, buscando sempre uma qualidade.

A sociedade é composta por quatro sócios com um investimento inicial de R\$ 500.000,00, composto pelos seguintes sócios:

Tabela 1

Sócios	Capital Social
Marcus Brenno De Lima	R\$ 125.000,00
Joelma Dos Santos Silva	R\$ 125.000,00
Yago Kenji Santos Matsumoto	R\$ 125.000,00
Henrique José Oliveira Santos	R\$ 125.000,00
Total	R\$ 500.000,00

7. ESTRUTURA DE VALORES

Missão

Oferecer soluções ágeis e eficientes para qualquer necessidade dos nossos clientes, conectando-os aos melhores prestadores de serviço da Zona Norte de São Paulo. Nossa missão é simplificar a vida dos nossos usuários, proporcionando conveniência e qualidade através da tecnologia da informação.

Visão

Ser a plataforma de referência em serviços gerais na Zona Norte de São Paulo, reconhecida pela excelência no atendimento, pela confiabilidade e pela capacidade de resolver as demandas dos nossos clientes de forma rápida e prática.

Valores

Inovação: Buscar constantemente novas formas de melhorar a experiência do usuário através da tecnologia.

Qualidade: Garantir que todos os serviços e soluções oferecidos sejam de alta qualidade e atendam às expectativas dos nossos clientes.

Agilidade: Entregar soluções de forma rápida e eficiente, priorizando o tempo dos nossos clientes.

Confiança: Construir relações baseadas na transparência, integridade e respeito, tanto com os clientes quanto com os prestadores de serviço.

Compromisso Local: Valorizar e apoiar os prestadores de serviço da Zona Norte de São Paulo, contribuindo para o desenvolvimento da comunidade.

7.1. Os 4 P'S

Produto:

A NEXUS oferece uma plataforma digital que conecta os clientes a prestadores de serviços gerais, facilitando o encontro de profissionais qualificados para manutenções e reparos.

Preço:

Nós adotamos uma estratégia de precificação acessível e competitiva, com comissões ajustáveis, visando atrair tanto clientes quanto prestadores de serviços.

Praça:

Nós atuamos especificamente na Zona Norte de São Paulo, nossa sede se localiza na Avenida Nova Cantareira, 2014 no Tucuruvi.

Figura 2 – Imagem da localização do escritório

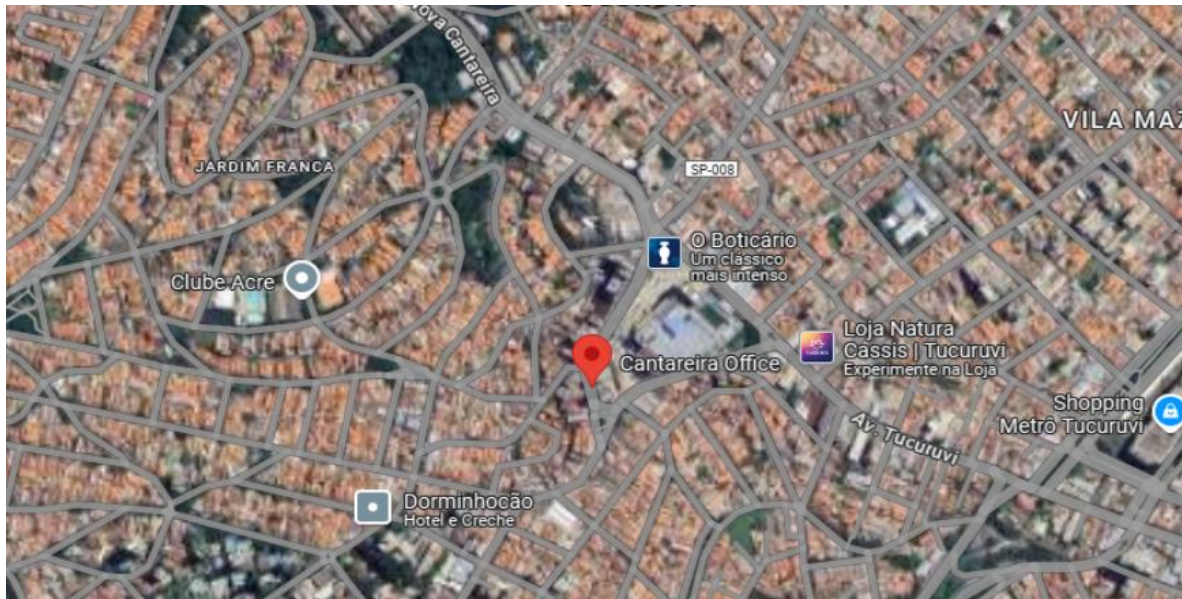


Figura 3 – Imagem da frontal do prédio

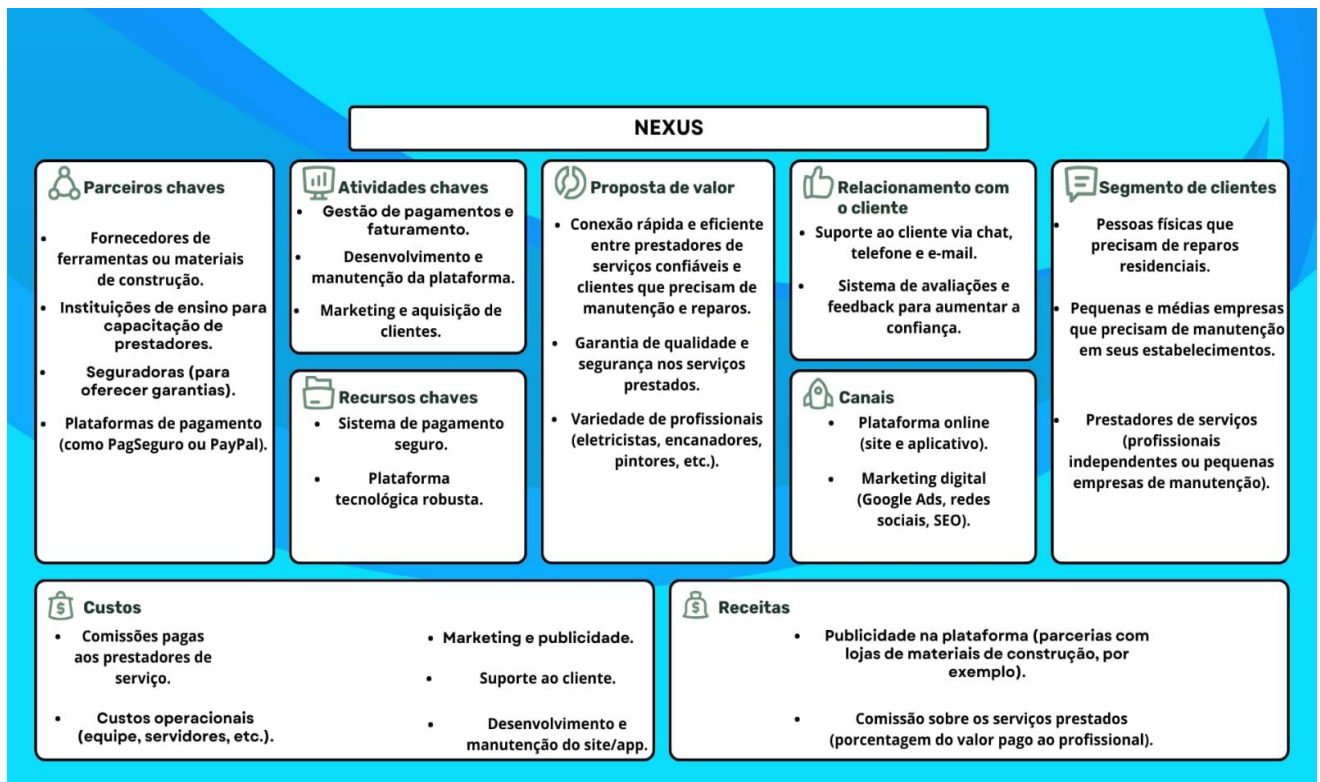


Promoção:

A nossa empresa planeja oferecer descontos e promoções de lançamento para novos usuários, como serviços com taxas reduzidas ou ofertas exclusivas por tempo limitado.

8. CANVAS

Figura 4



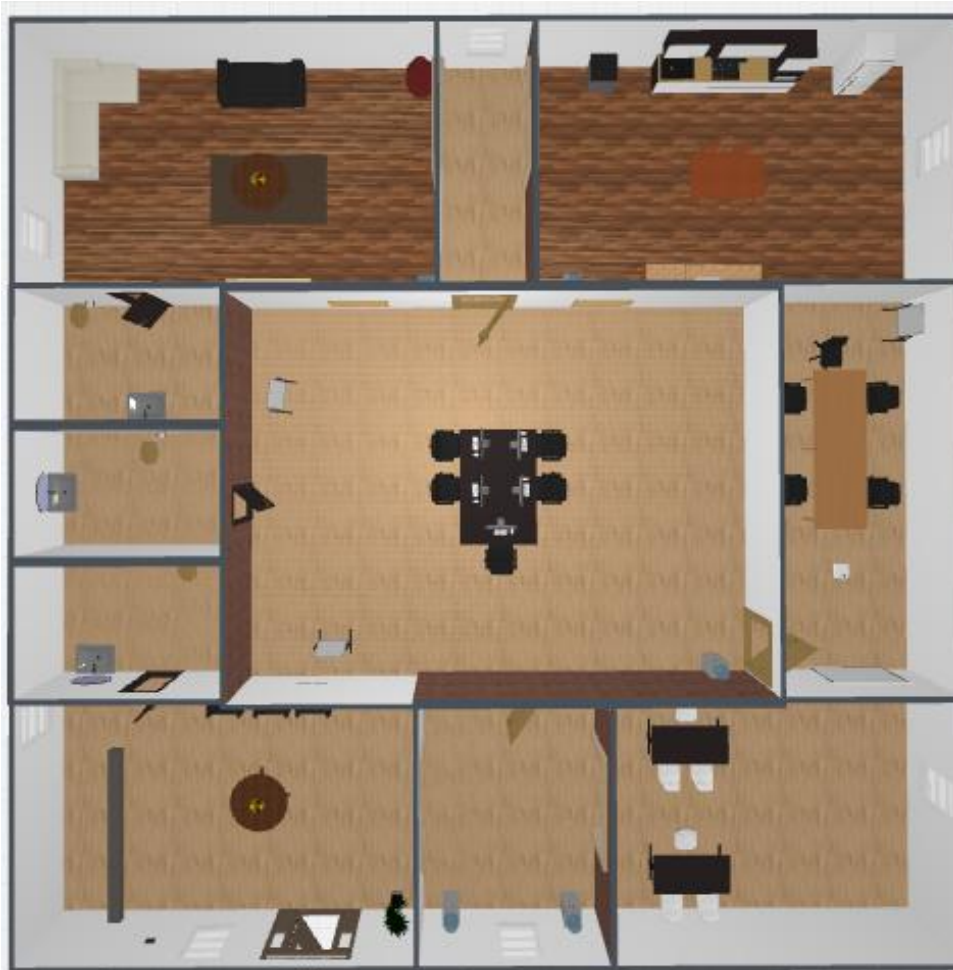
9. ANÁLISE SOWT

Tabela 2

Forças Uso de tecnologia: A plataforma utiliza tecnologia para facilitar a conexão entre clientes e prestadores de serviços O que é um grande diferencial em comparação a métodos mais tradicionais. Praticidade e conveniência: Oferece soluções rápidas e acessíveis, focando na agilidade para clientes e prestadores de serviços. Sustentabilidade como valor: A NEXUS valoriza a sustentabilidade, o que pode atrair clientes que buscam soluções ecologicamente corretas, diferenciando a plataforma de outras concorrentes.	Fraquezas Falta de reconhecimento: Sendo uma empresa nova, a NEXUS ainda não tem uma base de clientes ou uma reputação estabelecida. Capacidade limitada de crescimento inicial: Com foco inicial apenas na Zona Norte, O mercado é limitado até que a expansão para outras regiões seja viável. Dependência de prestadores de serviços qualificados: A qualidade dos serviços oferecidos depende diretamente dos prestadores que se cadastram na plataforma, o que pode ser um desafio para garantir consistência.
Oportunidades Demanda por serviços locais: Muitos consumidores preferem contratar serviços de profissionais locais, o que se alinha bem com o foco geográfico da NEXUS Crescimento do mercado de marketplaces: O setor de marketplaces está em expansão, especialmente com a digitalização de serviços e a crescente demanda por conveniência Parcerias com negócios locais: Parcerias com empresas e comércios locais da Zona Norte podem impulsionar o crescimento da base de clientes.	Ameaças Dependência de tecnologia: Problemas técnicos ou falhas na plataforma podem prejudicar a experiência do usuário, o que afeta a confiança na marca Concorrência de grandes plataformas: Empresas maiores e já estabelecidas podem ser uma ameaça significativa, devido ao seu alcance, base de clientes consolidada e orçamento robusto para marketing. Mudanças econômicas: A instabilidade econômica pode afetar o orçamento de clientes e prestadores de serviços reduzindo a demanda por serviços ou a disposição de pagar por uma plataforma intermediária.

10. LAYOUT

Figura 5



11. TABELA DE VALORES

Tabela 3

TABELA DE GASTOS	
Aluguel	R\$ 1.500,00
Água	R\$ 320,00
Luz	R\$ 700,00
Internet	R\$ 200,00
Matérias escritórios	R\$ 15.000,00
Equipamentos eletrônicos	R\$ 20.000,00
Limpeza	R\$ 300,00
Suprimentos escritório	R\$ 1.635,00
Pró - Labore	R\$ 20.600,00
Total	R\$ 60.255,00

PRÓ - LABORE		
Sócios	Função	Pró - Labore
Marcus Brenno De Lima	Diretor/ Operacional	R\$ 6.050,00
Joelma Dos Santos Silva	Gerente De Marketing	R\$ 4.850,00
Yago Kenji Santos Matsumoto	Gerente de Vendas	R\$ 4.850,00
Henrique José Oliveira Santos	Gerente Financeiro	R\$ 4.850,00
Total		R\$ 20.600,00

CUSTO FIXO	
Aluguel	R\$ 1.500,00
Internet	R\$ 200,00
Água	R\$ 320,00
Luz	R\$ 700,00
Limpeza	R\$ 300,00
Pró - Labore	R\$ 20.600,00
Total	R\$ 23.620,00

Tabela 6

CUSTO VARIÁVEL	
Matérias escritórios	R\$ 15.000,00
Equipamentos eletrônicos	R\$ 20.000,00
Suprimentos escritório	R\$ 1.635,00
Total	R\$ 36.635,00

Tabela 7

TOTAL CUSTOS MENSAIS	
Custo Fixo	R\$ 23.620,00
Custo Variável	R\$ 36.635,00
Total	R\$ 60.255,00

Tabela 8

PONTO DE EQUILÍBRIO			
SERVIÇO PRESTADO	CUSTO VARIÁVEL	(\$) 15%	PREÇO DE VENDA (15%)
TROCA DE FIAÇÃO	R\$ 4.500,00	R\$ 675,00	R\$ 5.175,00
DESENTUPIDOR 5 METROS	R\$ 395,00	R\$ 59,25	R\$ 454,25
PINTURA APARTAMENTO 60M2	R\$ 1.800,00	R\$ 270,00	R\$ 2.070,00
TOTAL	R\$ 6.695,00	R\$ 1.004,25	R\$ 7.699,25
SERVIÇO PRESTADO	QTD REALIZADA NO DIA	TOTAL NO DIA	TOTAL DIA
TROCA DE FIAÇÃO	3	R\$ 675,00	R\$ 2.025,00
DESENTUPIDOR 5 METROS	3	R\$ 59,25	R\$ 177,75
PINTURA APARTAMENTO 60M2	3	R\$ 270,00	R\$ 810,00
TOTAL	9	R\$ 1.004,25	R\$ 3.012,75
RECEITA TOTAL EM 20 DIAS			
R\$ 3.012,75 X 20			R\$ 60.255,00

CAPÍTULO II: EXPANSÃO NO CENTRO DE SÃO PAULO

Seguiremos com a expansão nos primeiros seis meses na região do Centro de São Paulo, Av. Paulista, Brigadeiro, Faria Lima entre outras regiões próximas, onde entende-se que há muitos apartamentos e estúdios, de pequenas empresas, desta forma conseguiremos aumentar a base de clientes atuando nessas regiões.

Estabelecendo uma base solida nesse período passaremos a atender outros Estados Brasileiros.

Figura 6



Figura 7



Figura 8



2.1. Expansão territorial

Esse modelo de negócio é altamente escalável, pois, ao operar online, ele não está restrito a uma localização geográfica específica. O site pode conectar prestadores de serviços e consumidores de qualquer lugar, permitindo uma expansão global ou para regiões específicas sem a necessidade de infraestrutura física significativa. Isso reduz custos operacionais e facilita a entrada em novos mercados, uma vez que não é necessário estabelecer lojas ou escritórios em cada local.

Figura 9



2.2. Seis meses depois

Após os seis primeiros meses, pretendemos expandir para outros estados, que possuem uma maior população, que seja movimentada e que entendemos que faça sentido expandir para eles

Minas Gerais

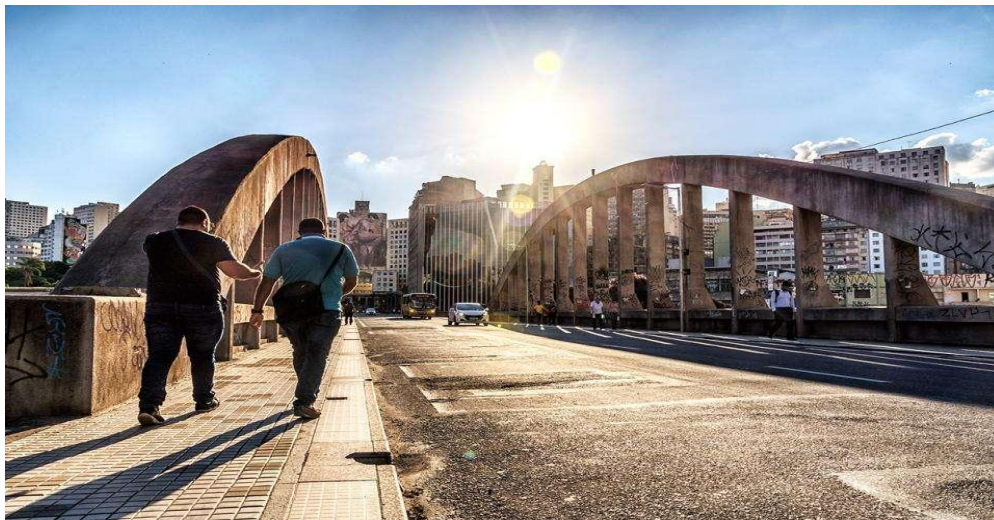
Com o aumento do PIB em uma pesquisa realiza em 2024, decidimos que faria sentido expandir para o estado mais especificamente belo horizonte, mais especificamente no centro

Figura 10



Praça Sete

Figura 11



Viaduto Sana

Rio Grande do Sul

Outro estado que tem sua capital, Porto Alegre, bem localizada que se enquadra dentro daquilo que a NEXUS entende como possíveis expansões, locais onde ficam alguns dos pontos turísticos como: parque redenção e o mercado público.

Figura 12



Parque redenção

Figura 13



Mercado público

Rio De Janeiro

Outra metrópole com bastante fluxo de pessoas e eventos que também se enquadra nesse caso.

Figura 14



Cristo Redentor

Figura 15



Praia de Copacabana

2.3. Expansão de serviços oferecidos

Como o site depende de prestadores de serviços autônomos que se cadastram, a gama de serviços pode se expandir de forma quase ilimitada. À medida que mais

profissionais se inscrevem, o site pode oferecer uma variedade crescente de serviços, desde os mais comuns até os mais especializados, sem que a empresa precise contratar diretamente esses prestadores. Isso cria uma plataforma flexível, que se adapta facilmente às necessidades do mercado, permitindo incluir novas categorias de serviços conforme a demanda.

Figura 16



Figura 17

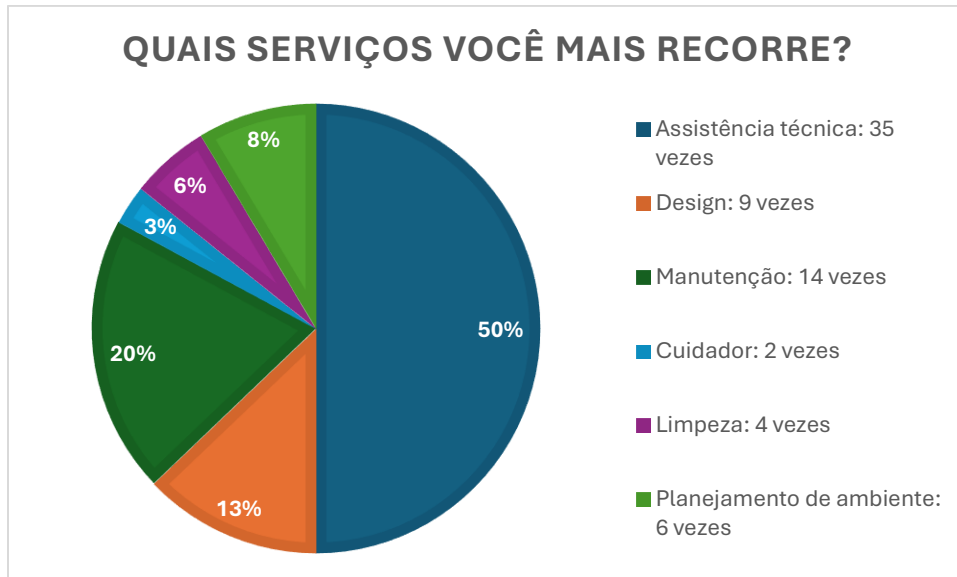


Figura 18



2.4. Tipos de serviços futuro

Um dos gráficos realizados nos deu a seguinte amostra



Em uma pesquisa feita para saber quais serviços futuros que podemos adicionar em nosso catálogo, a pesquisa nos deu a seguinte amostra:

50% assistência técnica, como o serviço mais procurado futuramente para uma possível adição ao portfólio, seguido de 20% em manutenção, 13% para designer, 8% planejamento de ambiente, 6% limpeza e 2% para cuidador.

Com essas informações coletadas podemos ver a viabilidade, e prestadores que estariam disponíveis para esses serviços e assim adicioná-los.

2.5. Crescimento com Qualidade

Embora a qualidade do serviço dependa dos prestadores, a plataforma pode implementar sistemas de avaliação e feedback dos clientes, o que cria um mecanismo de controle indireto sobre a qualidade. Ao permitir que os consumidores avaliem os prestadores, a plataforma cria um incentivo para que os profissionais mantenham um alto padrão, já que boas avaliações aumentam suas chances de conseguir mais trabalho. Além disso, a plataforma pode adotar tecnologias para melhorar a experiência, como sistemas de recomendação, suporte ao cliente, e até programas de treinamento ou certificação para os prestadores de serviços.

Figura 19



Portanto, esse modelo é "ilimitado" porque a escalabilidade do negócio, a flexibilidade para agregar novos serviços e a capacidade de controlar e melhorar a qualidade criam um ciclo de crescimento contínuo, sem grandes barreiras físicas ou estruturais.

REFERENCIAL TEÓRICO

Com a pandemia em 2020, o crescimento do ecommerce foi essencial nesse período, onde tudo se encontrava fechado. Com a praticidade de pedirmos tudo o que queríamos a um clique. Isso junto a cada vez mais jovens adultos começando a morar sozinhos, percebemos que vem crescendo também a busca por serviços gerais, para essas pessoas que hoje estão morando sozinhas e que não tem muito conhecimento na área ou não tem muito tempo disponível e acaba optando por pagar a terceiro para a realização do serviço que ela está precisando.

Para que essa tese se confirmasse, fizemos pesquisa de mercado para entender as preferências e necessidades do público-alvo, consultamos sites para voltados a serviços online e marketplace para a consolidação dos dados. Com esses dados coletados vimos que é viável esse tipo de empreendimento.

ANÁLISE DE DADOS

Perguntas feitas para a realização da pesquisa

Resultados das pesquisas

Questão 1

Faixa etária as repostas foram divididas em cinco são elas a “18 a 24 anos”, “25 a 34 anos”, “35 a 40 anos”, “41 a 49 anos”, “Acima de 50 anos”

47% 18 a 24 anos

13% 25 a 34 anos

13% 35 a 40 anos

16% 41 a 49 anos

11% Acima de 50 anos

Questão 2

Qual seu gênero?

60% Feminino

38% Masculino

2% Prefere não Informar+

Questão 3

Você já utilizou de um algum Mercado Online antes?

55% Sim

45% Não

Questão 4

Você frequentemente contrata serviços online?

56% Sim

23% Não

21% Preferem fazer por conta própria ou só contrata quando não sabe fazer.

Questão 5

Com que frequência contrata esses serviços?

54% Somente quando há extrema urgência

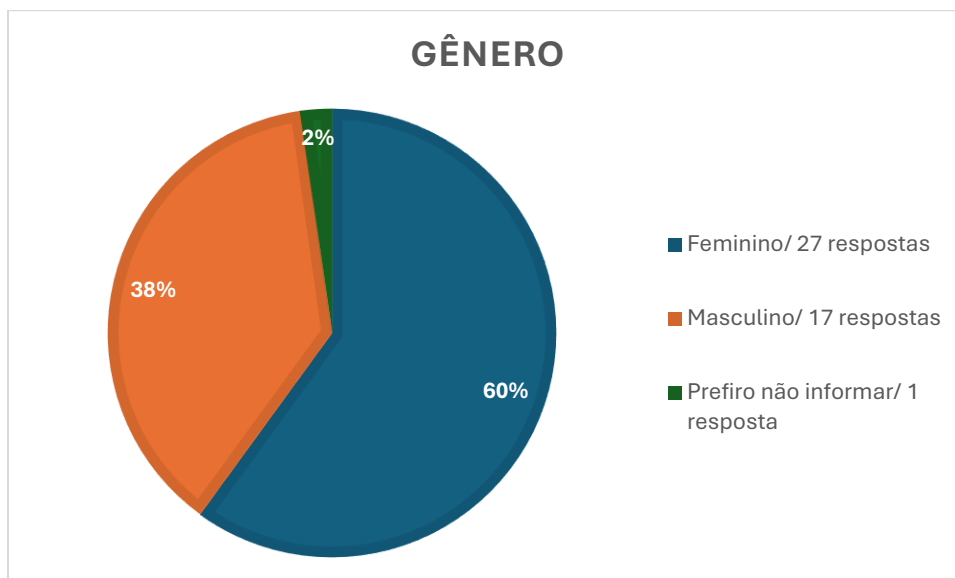
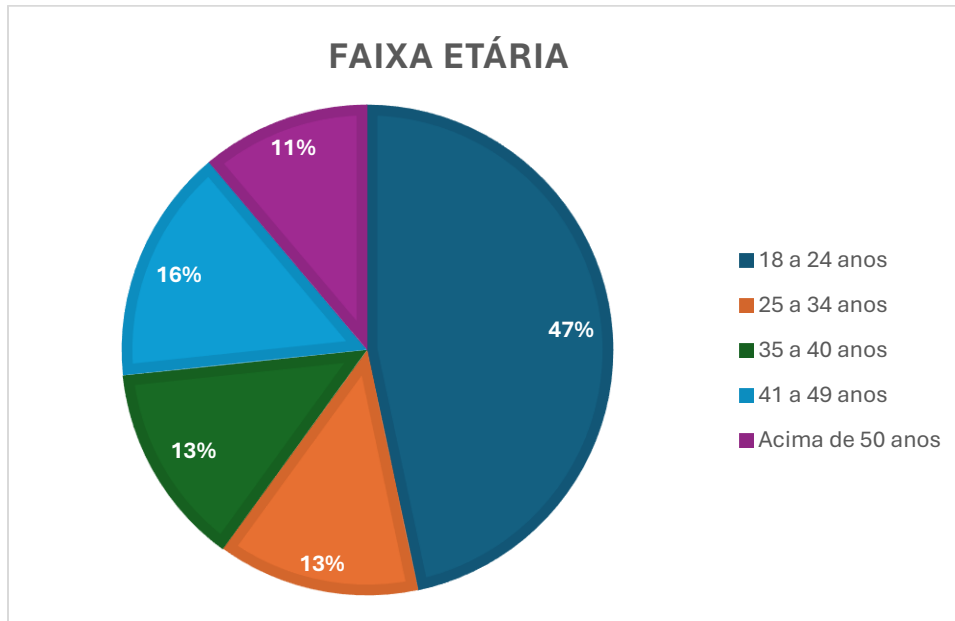
28% Mensalmente

9% Semanalmente

9% Diariamente

RESULTADOS OBTIDOS

De acordo com a pesquisa de mercado realizada 47% são jovens e 60 % são do sexo feminino.



CONSIDERAÇÕES FINAIS

Concluimos que as pesquisas feitas e os dados obtidos, enfatizam a necessidade e a praticidade que a Nexus oferece, como forma de conectar o cliente e o prestador de serviço de forma rápida, prática e segura, para ambos, trazendo conforto e confiabilidade nos serviços prestados através de avaliações após o término do serviço abastecendo uma base de dados e qualificando o prestador após cada serviço prestado.

Não apenas atuando no centro de São Paulo, mas com capacidade de expansão através de pesquisas realizadas em alguns Estados, esse tipo de serviço é atrativo uma vez que pessoas estão começando a morar sozinhas, mais estúdios de diversos empreendimentos estão sendo abertos nos Estados citados, e futuramente vão precisar desses tipos de serviços, a Nexus, tem tudo para evoluir e se tornar uma potência nesse seguimento.

REFERÊNCIAS

<https://www.agenciaminas.mg.gov.br/noticia/pib-de-minas-cresce-3-1-em-2024-e-registra-alta-em-todos-os-trimestres>

<https://soubh.uai.com.br/noticias/variedades/belo-horizonte-completa-124-anos-conheca-alguns-pontos-turisticos-da-capital-mineira/>

<https://www.zapimoveis.com.br/blog/guia-de-cidades/o-que-fazer-em-porto-alegre/#:~:text=%C3%89%20dif%C3%ADcil%20dizer%20qual%20%C3%A9,mais%20populares%20entre%20os%20turistas.>

<https://magazine.zarpo.com.br/pontos-turisticos-do-rio-de-janeiro-leais-fama-de-cidade-maravilhosa/>

https://www.google.com.br/imgres?q=rio%20de%20janeiro&imgurl=https%3A%2F%2Fwww.farejaviagens.com.br%2Fwp-content%2Fuploads%2F2024%2F06%2FCopacabana-e-Leme-Rio-de-Janeiro-shutterstock_1504221245.jpeg&imgrefurl=https%3A%2F%2Fwww.farejaviagens.com.br%2Froteiro-completo-de-7-dias-para-explorar-o-rio-de-janeiro%2F&docid=OThVLG2M9Bz0hM&tbnid=HRcUyPyfKZbd1M&vet=12ahUKEwi1g4-1-rKNAXVUppUCHYPXOt0QM3oECDgQAA..i&w=1000&h=667&hcb=2&ved=2ahUKEwi1g4-1-rKNAXVUppUCHYPXOt0QM3oECDgQAA

https://www.google.com.br/imgres?q=rio%20grande%20do%20sul%20parque%20reinde%C3%A7ao&imgurl=https%3A%2F%2Fmedia-cdn.tripadvisor.com%2Fmedia%2Fphoto-s%2F05%2Fd4%2Fc5%2F15%2Fparque-farroupilha-redencao.jpg&imgrefurl=https%3A%2F%2Fwww.tripadvisor.com.br%2FShowUserReviews-g303546-d555100-r414763999-Farroupilha_Park-Porto_Alegre_State_of_Rio_Grande_do_Sul.html&docid=p96dXRIjRp8uM&tbnid=KzVI8woI0emUJM&vet=12ahUKEwjvtNTp-rKNAXVqHbkGHRq1LFQQM3oECGsQAA..i&w=550&h=412&hcb=2&ved=2ahUKEwjvtNTp-rKNAXVqHbkGHRq1LFQQM3oECGsQAA

https://www.google.com.br/imgres?q=%20mercado%20publico&imgurl=https%3A%2F%2Fassets.brasildefato.com.br%2F2024%2F09%2Fimage_processing20240613-1359206-nk1ix1.webp&imgrefurl=https%3A%2F%2Fwww.brasildefato.com.br%2F2024%2F09%2F16%2Fmercado-publico-de-porto-alegre-rs-ainda-tem-obras-e-espera-aumento-de-frequentes-e-consumidores%2F&docid=WI8iLaKJXgKF-M&tbnid=EROrD2E3UT-LFM&vet=12ahUKEwjOoqHp-

[7KNAxW5GbkGHdXVGUgQM3oECGAQAA.i&w=800&h=600&hcb=2&ved=2ahUKEwjOoqHp-7KNAxW5GbkGHdXVGUgQM3oECGAQAA](https://www.google.com.br/imgres?q=7KNAxW5GbkGHdXVGUgQM3oECGAQAA.i&w=800&h=600&hcb=2&ved=2ahUKEwjOoqHp-7KNAxW5GbkGHdXVGUgQM3oECGAQAA)

https://www.google.com.br/imgres?q=paulista&imgurl=https%3A%2F%2Fwww.zapimoveis.com.br%2Fblog%2Fwp-content%2Fuploads%2F2023%2F12%2Ftudo-sobre-avenida-paulista.jpg&imgrefurl=https%3A%2F%2Fwww.zapimoveis.com.br%2Fblog%2Fguia-de-cidades%2Ftudo-sobre-avenida-paulista%2F&docid=HnEDOM9fCvPZ5M&tbnid=Q9n_nRF3FWm5WM&vet=12ahUKEwil3-rB_LKNAXWOrJUCHQzeJN0QM3oECDYQAA..i&w=1024&h=683&hcb=2&ved=2ahUKEwil3-rB_LKNAXWOrJUCHQzeJN0QM3oECDYQAA

https://www.google.com.br/imgres?q=av%20brigadeir&imgurl=https%3A%2F%2Fwww.spbairros.com.br%2Fwp-content%2Fuploads%2F2013%2F10%2Favenida-brigadeiro.jpg&imgrefurl=https%3A%2F%2Fwww.spbairros.com.br%2Favenida-brigadeiro-luiz-antonio%2F&docid=RuUSUxHgSQoNVM&tbnid=7mDWQ1UxqRbFBM&vet=12ahUKEwi9hqbc_LKNAXXvpJUCHTglAaEQM3oECGcQAA..i&w=300&h=188&hcb=2&ved=2ahUKEwi9hqbc_LKNAXXvpJUCHTglAaEQM3oECGcQAA

https://www.google.com.br/imgres?q=mapa%20sao%20paulo%20bairros&imgurl=https%3A%2F%2Fwww.prefeitura.sp.gov.br%2Fcidade%2Fsecretarias%2Fupload%2Fsubprefeituras%2FFotos%2520Site%2FTeste_mapa_prefeituras.jpg&imgrefurl=https%3A%2F%2Fcapital.sp.gov.br%2Fweb%2Fsubprefeituras%2Fsubprefeituras%2Fmapa&docid=2nW4L5aOuohPXM&tbnid=swd7YtFaHWEFXM&vet=12ahUKEwicofmC_bKNAXXmrJUCHYXMMOAQM3oECBkQAA..i&w=1654&h=2339&hcb=2&ved=2ahUKEwicofmC_bKNAXXmrJUCHYXMMOAQM3oECBkQAA

<https://images.app.goo.gl/7ksqNT9MxQMct7Bk8>

<https://images.app.goo.gl/NDrqGdboaCEKUNi37>

<https://images.app.goo.gl/6G7ijA5qYSXhJexV6>

<https://images.app.goo.gl/xNVjcPZuyMQCQh1a7>

<https://images.app.goo.gl/N9durWb5gptzHVae6>

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd_nwgR1r3IMrCtbHnCo9MucifXwJ88hnlz4a10BcxaaRbxQQ/viewform?usp=sf_link

<https://9388fabcf983.quillforms.app/forms/simple-contact-form/>

<https://br.talent.com/>

<https://maps.app.goo.gl/xLhRaytB7VuyvPeV8>

<https://planner5d.com/pt/v?viewMode=2d&key=988ae7defe6c9a0b1a14affdaa5724e>

APÊNDICES

Cartão CNPJ



GOVERNO DO ESTADO DE SÃO PAULO
SECRETARIA DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO
JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DE SÃO PAULO



FICHA CADASTRAL SIMPLIFICADA

NESTA FICHA CADASTRAL SIMPLIFICADA, AS INFORMAÇÕES DOS QUADROS "EMPRESA", "CAPITAL", "ENDEREÇO", "OBJETO SOCIAL" E "TITULAR/SÓCIOS/DIRETORIA" REFEREM-SE À SITUAÇÃO ATUAL DA EMPRESA, NA DATA DE EMISSÃO DESTA DOCUMENTO.

A SEGUIR, SÃO INFORMADOS OS EXTRATOS DOS CINCO ÚLTIMOS ARQUIVAMENTOS REALIZADOS, SE HOUVER.

A AUTENTICIDADE DESTA FICHA CADASTRAL SIMPLIFICADA PODERÁ SER CONSULTADA NO SITE WWW.JUCESPONLINE.SP.GOV.BR, MEDIANTE O CÓDIGO DE AUTENTICIDADE INFORMADO AO FINAL DESTA DOCUMENTO.

PARA OBTER O HISTÓRICO COMPLETO DA EMPRESA, CONSULTE A FICHA CADASTRAL COMPLETA.

EMPRESA		
NEXUS		
NIRE MATRIZ	DATA DA CONSTITUIÇÃO	EMIÇÃO
35.4.678.1234567-9	25/02/2025	19/03/2025
INÍCIO DE ATIVIDADE	CNPJ	INSCRIÇÃO ESTADUAL
21/03/2025	45.678.912/0001-56	

CAPITAL	
R\$ 500.000,00 (QUINHENTOS MIL REAIS)	

ENDEREÇO		
LOGRADOURO: Avenida Nova Cantareira		NÚMERO: 2014
BAIRRO: Tucuruvi		
MUNICÍPIO: SÃO PAULO		CEP: 02331-001 UF: SP

OBJETO SOCIAL	
PREPARAÇÃO DE DOCUMENTOS E SERVIÇOS ESPECIALIZADOS DE APOIO ADMINISTRATIVO.	

TITULAR / SÓCIOS / DIRETORIA	
RAPHAEL PORFÍRIO PALHO, NACIONALIDADE BRASILEIRA, CPF: 303.585.128-46, RG/RNE: 300007086 - SP (CPF), RESIDENTE À AVENIDA TABOAL, 311, APTO 81, BORGUE DA SAÚDE, SÃO PAULO - SP, CEP 04105-000, NA SITUAÇÃO DE EMPRESÁRIO.	

5 ÚLTIMOS ARQUIVAMENTOS	
NUM.DOC: 770.173/13-5	SESSÃO: 21/03/2025
REGISTRO DA DECLARAÇÃO DE ENQUADRAMENTO DE MICROEMPRESA (ME).	
NUM.DOC: 223.009/16-7	SESSÃO: 21/03/2025
ENDEREÇO DA SEDE ALTERADO PARA RUA ORISSANGA, 26, CONJ 104, MIRANDÓPOLIS, SÃO PAULO - SP, CEP 02331-001	
NUM.DOC: 866.385/16-2	SESSÃO: 21/03/2025

Documento Gratuito
Proibida a Comercialização

Corpo de Bombeiros

	POLÍCIA MILITAR DO ESTADO DE SÃO PAULO CORPO DE BOMBEIROS CERTIFICADO DE LICENÇA DO CORPO DE BOMBEIROS			
CLCB Nº				
O CORPO DE BOMBEIROS EXPEDE O PRESENTE CERTIFICADO DE LICENÇA, POR MEIO DO SISTEMA ELETRÔNICO VIA FÁCIL BOMBEIROS, PARA A EDIFICAÇÃO OU ÁREA DE RISCO ABAIXO, NOS TERMOS DO REGULAMENTO DE SEGURANÇA CONTRA INCÊNDIO DO ESTADO DE SÃO PAULO.				
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> Projeto Nº Endereço: Avenida Nova Cantareira Complemento: Município: São Paulo Ocupação: Proprietário: Marcus Brenno de Souza Lima Responsável pelo Uso: Marcus Brenno de Souza Lima Responsável Técnico: Henrique José Oliveira Santos CREA/CAU: Área Total (m²): Nº de Pavimentos: Validade: 07/05/2029 </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top; text-align: center;"> ART/RRT: Área Aprovada (m²): </td> </tr> </table> Observações: 1. Para as edificações de baixo potencial de risco, nos termos da IT nº 42/2014, expede-se o presente Certificado de Licença, que substitui o Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros (AVCB) para todos os fins. 2. Os dados do presente Certificado de Licença foram fornecidos pelos responsáveis acima, que apresentaram ao Corpo de Bombeiros a documentação obrigatória nos termos da IT nº 42/2014. 3. A alteração de qualquer dado, tais como endereço, área e ocupação, implica na perda da validade do presente Certificado de Licença e obriga o proprietário ou responsável pelo uso a renovar a solicitação. 4. Aos responsáveis compete, antes da ocupação da edificação, dimensionar e instalar as medidas de Segurança contra Incêndio nos termos do Regulamento de Segurança contra Incêndio do Estado de São Paulo. 5. O Corpo de Bombeiros pode, a qualquer tempo, proceder a verificação das informações e das declarações prestadas pelos responsáveis, inclusive por meio de vistorias à edificação e de solicitação de documentos adicionais. 6. O Corpo de Bombeiros pode cassar o presente Certificado de Licença, sem prejuízo das responsabilidades civis e criminais, sempre que constatar situação de risco iminente à vida, ao meio ambiente ou ao patrimônio, ou ainda, no caso de reincidência infracional, de fraude, de resistência ou de embaraço à fiscalização.			Projeto Nº Endereço: Avenida Nova Cantareira Complemento: Município: São Paulo Ocupação: Proprietário: Marcus Brenno de Souza Lima Responsável pelo Uso: Marcus Brenno de Souza Lima Responsável Técnico: Henrique José Oliveira Santos CREA/CAU: Área Total (m²): Nº de Pavimentos: Validade: 07/05/2029	ART/RRT: Área Aprovada (m²):
Projeto Nº Endereço: Avenida Nova Cantareira Complemento: Município: São Paulo Ocupação: Proprietário: Marcus Brenno de Souza Lima Responsável pelo Uso: Marcus Brenno de Souza Lima Responsável Técnico: Henrique José Oliveira Santos CREA/CAU: Área Total (m²): Nº de Pavimentos: Validade: 07/05/2029	ART/RRT: Área Aprovada (m²):			

NOTAS: 1) O CLCB deve ser afixado na entrada principal da edificação, em local visível ao público. 2) Compete ao proprietário ou responsável pelo uso da edificação a responsabilidade de renovar o CLCB e de manter as medidas de segurança contra incêndio em condições de utilização, providenciando a sua adequada manutenção, sob pena de cassação do CLCB, independente das responsabilidades civis e criminais.

São Paulo, 7 de maio de 2025

Documento emitido eletronicamente pelo Sistema Via Fácil Bombeiros. A sua autenticidade pode ser confirmada por meio da leitura do QRCode ao lado ou na página do Corpo de Bombeiros: www.corpodebombeiros.sp.gov.br.

CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

I - DAS PARTES

CONTRATADA: Nexus, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº 456.678.912/0001-56, com sede em Tucuruvi, doravante denominada CONTRATADA, neste ato representada por seu representante legal Marcus Brenno de Souza Lima, brasileiro, solteiro, engenheiro de software, RG nº 53.845.418-0, CPF nº 548,234,078/30, residente em Tucuruvi, São Paulo/SP.

CONTRATANTE: JM Soluções Inteligentes Ltda., pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº 12.345.678/0001-90, com sede na Rua das Palmeiras, 789, São Paulo/SP, doravante denominada CONTRATANTE, neste ato representada por Carla Mendes Ferreira, brasileira, solteira, administradora, RG nº 12.345.678-9, CPF nº 123.456.789-00, residente em São Paulo/SP.

II - DO OBJETO

O presente contrato tem por objeto a prestação de serviços profissionais especializados em desenvolvimento de software por parte da CONTRATADA.

III - DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATANTE

Fornecer todas as informações e acessos necessários para a execução dos serviços, bem como efetuar os pagamentos conforme pactuado.

IV - DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA

Executar os serviços conforme o especificado no ANEXO I, com confidencialidade e responsabilidade trabalhista sobre sua equipe.

V - DOS SERVIÇOS

Os serviços terão início em até 5 (cinco) dias corridos após a assinatura deste contrato, conforme detalhado no ANEXO I.

VI - DO PREÇO E DAS CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

O valor será de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) mensais, pagos em até 5 dias após a entrega. Atrasos superiores a 10 dias acarretarão multa de 2%, corrigida pelo IGP-M.

VII - DO DESCUMPRIMENTO

Multa de 10% sobre o valor total do contrato em caso de descumprimento por qualquer das partes.

VIII - DO PRAZO E DA VALIDADE

Prazo indeterminado, válido até a conclusão dos serviços contratados.

IX - DA RESCISÃO IMOTIVADA

O contrato poderá ser rescindido por qualquer das partes, mediante aviso prévio de 30 dias.

X - DA OBSERVÂNCIA À LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS (LGPD)

As partes se comprometem a observar o disposto na Lei nº 13.709/2018.

XI - DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

O presente contrato não estabelece qualquer vínculo empregatício entre as partes.

XII - DO FORO

Fica eleito o foro da Comarca de São Paulo/SP, para dirimir quaisquer dúvidas oriundas deste contrato.

São Paulo, 7 de maio de 2025.

Carla Mendes Ferreira
Representante da CONTRATANTE

Marcus Brenno de Souza Lima
Representante da CONTRATADA

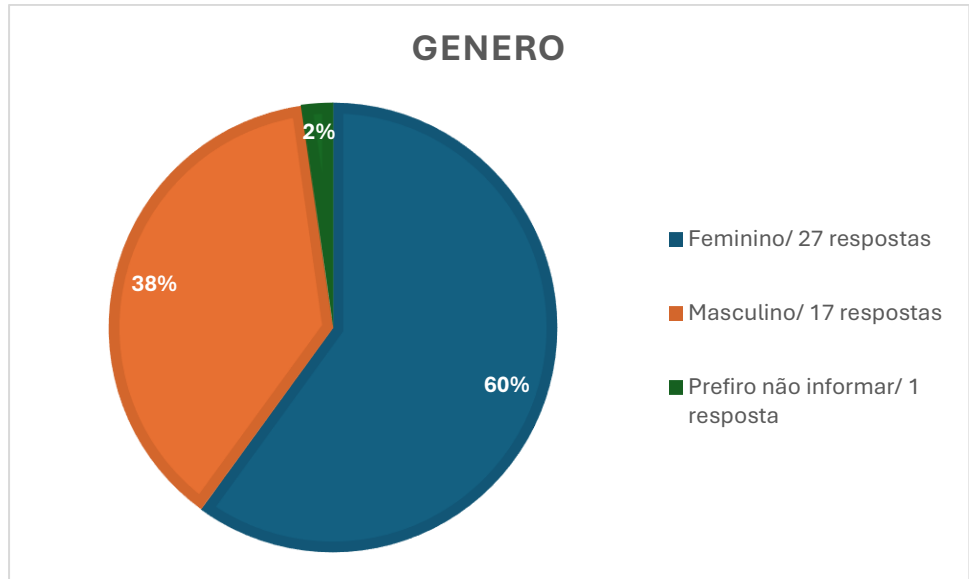
TESTEMUNHAS:

Ana Beatriz Gomes
CPF: 111.222.333-44

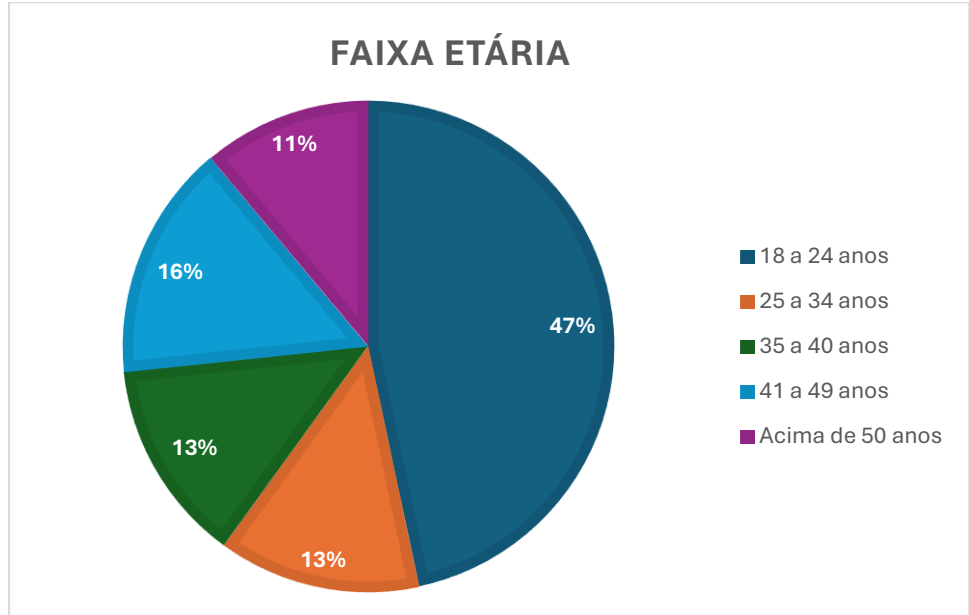
Marcos Oliveira Rocha
CPF: 555.666.777-88

Pesquisa de mercado

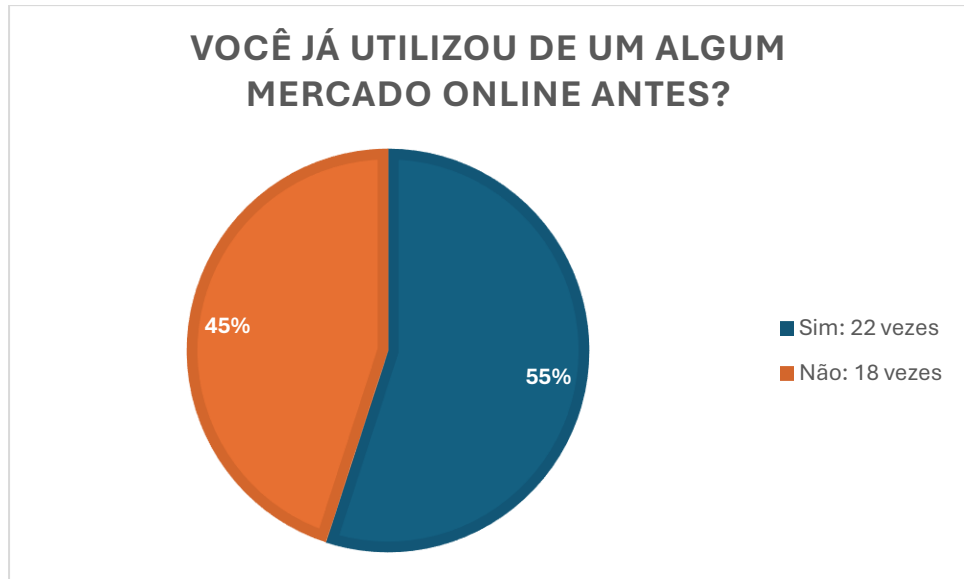
45 Respostas



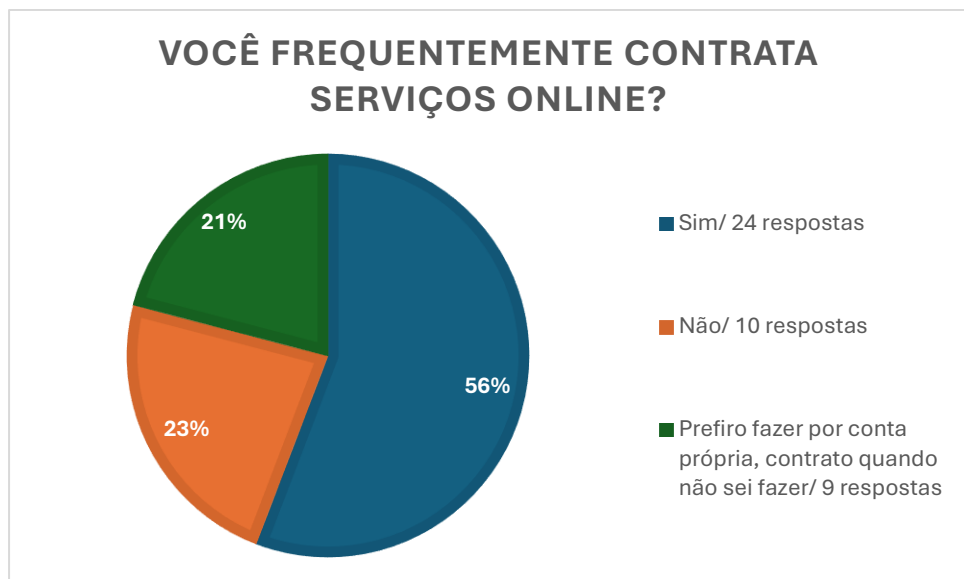
45 Respostas



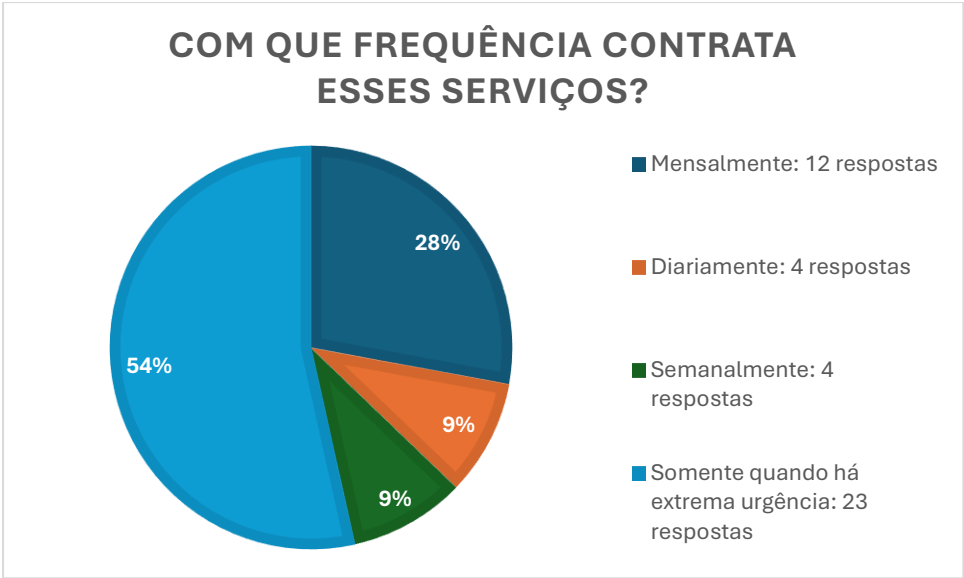
40 Respostas



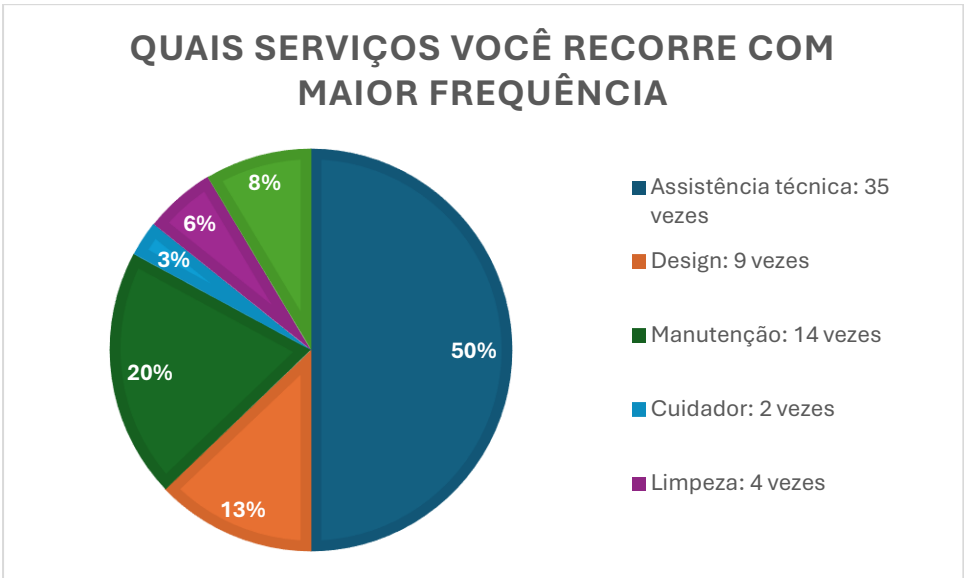
43 Respostas



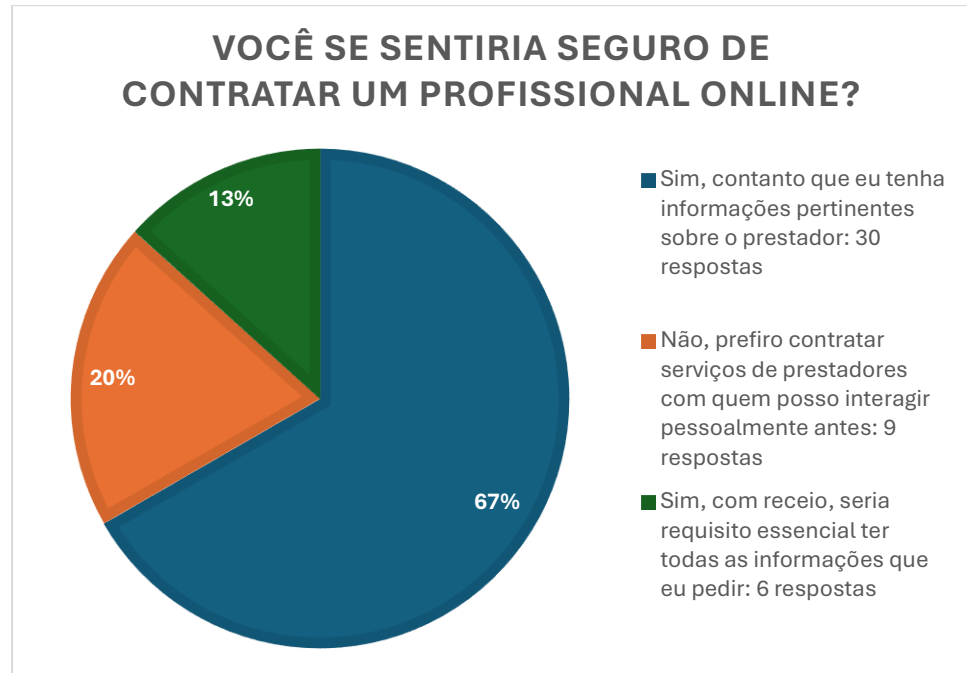
43 Respostas



64 Respostas



45 Respostas



ANEXOS

